

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

世卫组织称中国进入“缓疫阶段”

4月5日，世界卫生组织发布第76期新冠肺炎疫情报告。报告中称，中国经过两个月奋战，疫情已经由“遏制阶段”（containment phase）进入到“缓疫阶段”（mitigation stage）。

央行年内3次降准 累计投放1.75万亿

4月3日，央行年内第三次降准落地，共释放长期资金约4000亿元，货币政策进一步宽松。此前，央行已分别在1月、3月实施两次降准：1月6日，全面降准释放长期资金8000亿元；3月16日，定向降准释放长期资金5500亿元。

美国三大车企关闭北美工厂

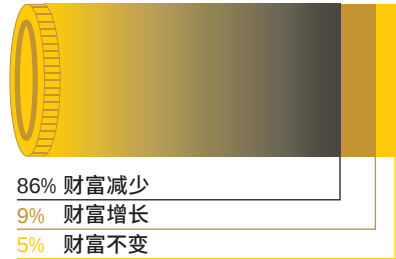
通用汽车、菲亚特克莱斯勒和福特暂时关闭在北美的工厂。大众、戴姆勒、宝马也纷纷宣布在欧洲停工停产。《日本经济新闻》最新预计，2020年全球汽车产量将同比下滑近40%。

周数据

全球富豪两月损失2.6万亿

4月6日，胡润研究院发布《疫情两个月后全球企业家财富变化特别报告》。数据显示，近两个月中，全球富豪损失2.6万亿元。

全球百强企业中，财富变化比



法国奢侈品巨头LVMH的贝尔纳·阿尔诺（Bernard Arnault）财富缩水最多



印度能源巨头Reliance的穆克什·安巴尼（Mukesh Ambani）



黄金告急

详见P8



武汉商业复苏

详见P17

口罩出海记

时代周报记者 李静 发自上海

“求购KN95口罩，有能做的吗？可以马上打款，量大！”

“想做外贸出口的工厂可以尽快发展出口了，大量海外订单在等你，利润非常大，可加我微信！”

在一个拥有300多人的“疫情物资出口”微信群中，每天都弹出大量诸如此类的信息，巨大的海外商机挑逗着每一个人的神经。

疫情蔓延，口罩已然成为全球“稀缺品”，牵动整条产业链。4月5日，海关总署综合业务司司长金海介绍，从3月1日-4月4日，全国共验放出口的口罩约38.6亿只，共价值77.2亿元。

但口罩出口生意热闹的背后，隐藏着诸多变数和风险，也折射出在巨大的市场面前，国内整个口罩相关产业“浮躁”的情绪。

4月3日，原本做传统工业品贸易生意的张强（化名）告诉时代周报记者：“我是临时做的口罩生意，再加上有很多外国企业客户的资源，还花了十几万元紧急办理了欧盟CE认证。”

然而，拿到CE认证的张强以为可以顺利出口口罩到国外，但对于医疗物资出口严格监管的消息却打破了他的“发财梦”。

4月4日，时代周报记者从商务部官网获悉，自4月1日起，出口医用口罩的企业向海关报关时，须提供书面或电子声明，承诺出口产品已取得我国医疗器械产品注册证书，符合进口国（地区）的

质量标准要求。

实际上，无论国内还是国外，口罩“投机”生意开始变得不好做了。

“巨大”的海外商机

“现在明显看到戴口罩的人多了，但是口罩根本不好买。”4月5日，生活在加拿大多伦多的华人曼文（化名）对时代周报记者表示，现在实体店几乎买不到口罩，从网上买的话，显示寄到的时间都差不多是半个月之后。

价格也随之水涨船高。“前段时间我们刚买的一次性医用口罩差不多是人民币4.99元一只，不过现在可以找到2元一只的了。”曼文说。

在疫情更为严重的意大利，口罩供给情况也不容乐观。

4月6日，一位意大利留学生告诉时代周报记者，意大利这边口罩不好买，药店基本断货，亚马逊上显示有货，但到5月19-28日期间才到货。

随着海外疫情的暴发，口罩出口生意成了口罩生产企业眼中的“蓝海”，有的企业还没有看清市场的规则，便匆忙投身其中。

天眼查专业版数据显示，截至3月30日，全国共有口罩生产企业75943家，增速同比增长高达1821.55%。

近日，时代周报记者采访了多家口罩生产企业，相关工作人员均向记者表示目前已经在进行口罩出口业务，有相关订单在执行。

➡ 下转P19

土拍变奏

1-3月，上海、杭州、苏州三地再领楼市升温，一季度土地出让成交1362.3亿元。都市圈核心城市、热点二线城市如成都等地的土地出让成交额也居于前列。

时代周报记者 谢中秀 发自北京

土地市场显现升温迹象。

据时代周报记者不完全统计，清明假期前最后一天——4月3日，全国共有南京、杭州、佛山等6地开拍13宗土地，其中11宗溢价成交，平均溢价率42.61%，最高溢价率达76.92%。

房企拿地的意愿也较为强烈。某TOP10房企济南分公司营销负责人陶智（化名）向时代周报记者表示：“今年公司仍计划加大土储。”

但多位专家向时代周报记者表示，当下土地市场的“火苗”仅限于部分城市和部分优质地块，只能用星星点点来形容，但绝没有整体“燃”起来。

“纵观一季度300城土地成交情况，土地成交重点仍在二线城市，尤其是长三角区域城市如上海、苏州、杭州。”中指研究院企业研究总监李建桥向时代周报记者指出。数据显示，1-3月，上海、杭州、苏州三年一季度土地出让成交1362.3亿元。

贝壳研究院新房分析师潘浩在接受时代周报记者采访时提醒，近期走热的主要是那些非常优质、而且不限价的地块。

对于房企来说，在资金紧张的情况下，将“有限的子弹”打向更具价值的地方成为它们的一致选择。

“房企尤其是中小房企现在的资金压力很大。拿地要谨慎，争取获得更优质地块。”某百强房企融资负责人王森（化名）对时代周报记者说道。

争夺优质地块

“这两个月不好拿地。”某百强房企成都分公司投资拓展部门内部人士徐升（化名）向时代周报记者直言。

3月26日，徐升曾参加成都市天府新区华阳街道一宗住兼商地块的出让，这块地最终由成都卓越城置业有限公司（卓越集团）竞得，地块成交总价为7.16亿元，并且需要无偿移交15%比例的统筹住房面积。

“争夺很激烈。”徐升回忆道，该地块起拍价为4.77亿元，当日开拍后，多家房企举牌，数十轮角逐后，拍至了最高限价，并进入竞配建并无偿移交统筹住房面积比例的环节。“最后成交楼面价是11254元/平方米，溢价率在50%。但如果简单扣除15%的无偿移交面积，实际楼面价达到了14068元/平方米，溢价率达85%。”徐升说。

地块属性优质是受到热捧的原因之一。资料显示，该地块位于天府新区高端低密度住宅区麓湖板块，本身价值就较高。2019年7月，同区域曾出让两宗住兼商地块，最后成交楼面价均超13000元/平方米，溢价率超54%。同时，该地块区域发展也较为成熟——地块与麓湖生态城仅一路之隔，距离成都地铁1号线红石公园站只有约400米的距离。

➡ 下转P3

政经 · TOP NEWS

- 2 精准把握节奏 落实货币政策红利
- 3 疫情催变国际粮食出口格局 中国稳字当头
- 7 广州“湖北村”苏醒
- 8 12大车企转战呼吸机 通用目标月产万台

财经 · FORTUNE

- 9 沃森生物AB面 重磅产品加持 股东轮番减持
- 10 三度降准释万亿活水 资本掣肘中小行有钱难贷
- 11 小米萌生退意 积木盒子艰难转型
- 15 妙可蓝多问题多 吉林富豪危机进发

产经 · INDUSTRY

- 18 纺织业全链震荡 蝴蝶效应波及农户
- 20 2000亿小米新难题 生态链缺后劲 押宝AIoT
- 21 景区仅迎千余游客 海南旅游艰难重启
- 24 房企大裁员： 调岗、缩编与减薪

编辑/吴慧 版式/邓富群
图编/黄亮
校对/蔚然 宋正大
国内统一刊号/CN44-0139
邮发代号/45-28
广东时代传媒有限公司 主办



6 946957 200015 >
零售价/RMB 3.00 HKD 10.00



扫一扫关注
时代周报官方微信

时代在线/
http://www.time-weekly.com
官方微博/ @时代周报
官方微信/ timeweekly

广告热线/ 020 - 3759 1496
发行热线/ 020 - 8735 0717
传真/ 020 - 3759 1459
征订咨询/ 020 - 3759 1407

地址/ 广东省广州市珠江新城华利路
19号远洋明珠大厦4楼

精准把握节奏 落实货币政策红利

今年以来，降准频率明显提升。继今年1月份和3月份两次降准后，央行再度实施定向降准。

中国人民银行4月3日表示，为支持实体经济发展，决定对农村信用社、农村商业银行、农村合作银行、村镇银行和仅在省级行政区域内经营的城市商业银行定向下调存款准备金率1个百分点，于4月15日和5月15日分两次实施到位，每次下调0.5个百分点。当日人民银行还宣布将金融机构在央行超额存款准备金利率从0.72%下调至0.35%。

如此高频率的降准，显示货币政策的逆周期调控在逐渐发力，但也说明在当前形势下，经济恢复的任务十分紧迫。

疫情波及经济生活方方面面，毫无疑问，中小微企业是受疫情影响最大的群体。目前数据显示，全国规上工业企业平均开工率为98.6%，而中小企业复工率只有76%，且很多小微企业还未被纳入其中。面临现金流危机，中小微企业复工复产的难度很大，亟待流动性支持。

企业是市场主体，中小微企业是经济活力的源泉。在当前国内外疫情和世界经贸形势急剧变化的背景下，金融系统多措并举，切实缓解中小微企业融资难融资贵问题，助其渡过难关，便显得尤为紧要。因此，3月31日国常会议的一个主要议题就是“要强化对中小微企业普惠性金融支持”。

此次，央行再度实施定向降准，可谓“靴子落地”。

当然，不同的降准方式，有着不同的功能。之所以要选择对中小银行定向降准，与中小银行的特点息息相关。正如央行有关负责人所说，“小银行要傍‘大款’也傍不上，他们只能服务小企业，所以它天然具有普惠性”，而获得此次定向降准资金的中小银行近4000家，在银行体系中家数占比99%，它们数量众多、分布广泛而且其主要业务立足于当地，一直是服务中小微企业的重要力量。

不同于提前剧透的定向降准，下调超额存款准备金利率则多少有些意外。上次调整还是在2008年全球金融海啸期间，距今已经12年了。

央行对超额准备金支付利息，其利率就是超额准备金利率。作为宏观调控中货币政策的一个重要工具，当市场流动性泛滥、经济过热时，往往要采取提高存款准备金率的办法，让商业银行多缴存款以抑制其放贷冲动，反之则要采取相反的动作以释放流动性。

定向降准，降低存款准备金率，有助于增加银行的资金实力，激励其把更多的资金用于投放信贷，而鉴于中小银行的特点，那么就有助于引导其以更优惠的利率向中小微企业发放贷款，扩大涉农、外贸和受疫情影响较严重产业的信贷投放。

降准本身只是手段。通过降准释放流动性，改善货币政策传导机制，落实金融对实体经济的支持，改善中小微企业的处境，推动经济稳增长，这才是最根本的目的。为了实现这个目标，让资金“血液”输到最急需的地方，“精准”就显得尤为重要。

而在此次降准的基础上，一系列支持中小微企业的政策将陆续落地。在国常会议预备出台的针对中小微企业的普惠性金融支持措施中，还包括增加面向中小银行的再贷款再贴现额度1万亿元，支持金融机构发行3000亿元小微金融债券等。更加灵活适度的货币政策有望为经济全面恢复保驾护航。■

新基建需要新逻辑 避免走大幅举债老路

于冬丽 金融从业人员

面临内外复杂的疫情防控形势，稳定经济增长成为国内疫情得到有效控制后的重大任务，新型基础设施建设是稳定经济增长的重要突破口。

与铁路、公路、机场为代表的传统基础设施相比较，以5G、特高压、城际高速铁路与城际轨道交通、充电桩、大数据中心、人工智能、工业互联网、物联网等为代表的新型基础设施，对于未来经济复苏、结构转型和高质量发展具有更为重要的支撑作用。

然而，笔者认为新型基础设施建设需要贯彻新逻辑。首先，在基础设施建设重点上，需要着力新型基础设施建设，为高质量发展夯实基础，避免此前以更大产能过剩来缓释原有产能过剩的恶性循环。其次，在新基建建设主体上，在发挥中央政府、地方政府的托底功能的基础上，需要着重发挥非公共部门的主体性、主动性和能动性，形成以市场主体为支撑、以政府部门为保障的建设主体新

框架。再次，在新基建成本效益权衡上，需要着力提升新型基础设施建设的收益水平，避免出现为了短期经济增长而忽视甚至不顾长期经济成本的情况。最后，在建设资金匹配上，应该发挥政府性资金的引导功能，着力发挥私人部门和市场体系的主导性功能，避免重复政府财政资金主导和大幅举债保增长的老模式。

此外，地方政府债务负担压力是新基础设施建设需着重考虑的问题。不管是传统基础设施，还是新型基础设施，地方政府是大部分基础设施建设的真正主体，也是大部分基础设施建设的主要资金来源之一。

2017—2019年，我国对地方政府债务以及公共债务问题的整治取得了阶段性结果，特别是“开前门、堵后门”的治理体系使得地方政府债务风险有了实质性缓释，也为地方政府经济建设提供了重要的资金保障。

为了稳增长和稳就业，这两年国家都提前下达部分新增专项债券额度，其中2019年提前下达新增专项债券的额度8100亿元。为了应对新冠肺炎疫情冲击和全球经

济放缓风险，2020年专项债提前下达额度高达1.29万亿元。截至2020年3月31日，全国各地发行新增专项债券1.08万亿元，比去年同期增长63%。

适度举债、高效利用、严控风险仍是地方政府举债的基本要求。以地方政府债券发行的“开前门”政策为地方政府的经济建设提供了资金支持，同时地方政府隐性债务问题大有改观，但是，地方政府违规举债的现象仍然存在。

在此次疫情应对中，地方政府为恢复经济增长而大规模举债的冲动将更为明显，需要着重考虑地方政府债务负担能力，继续严格遏制地方政府违规违法举债。

同时，大力提升资金使用效率，杜绝“滚雪球”举债融资，强化成本收益统筹，着重考虑新基建项目的商业可持续性。

最后，严格控制地方政府债务风险，继续以地方政府债券发行为主要融资渠道，以市场纪律硬约束来强化对地方政府举债的纪律要求，确保疫情防控、经济稳定与债务管理相统筹，有效防范地方政府债务风险。■

「聚焦」

「热点」

石油定价机制或因疫情改写

陶短房 财经专栏作家

过去的一周，全球油价发生了戏剧性的大起大落：4月2日，美国总统特朗普宣称“俄罗斯总统普京和沙特王储萨勒曼均在通话时承诺，减产石油1000万桶以稳定价格”，导致此前一天刚刚创出1991年以来最大日跌幅（逾30%）的国际油价突然绝地反弹，北海布伦特原油价格盘间一度暴涨45.47%，至35.99美元/桶，但随后沙特方面表示“只有其他国家采取对等行动，沙特才会减产”，而俄罗斯方更直接否认普京曾与特朗普通话，导致油价随后迅速跌回30美元/桶以下区间。

峰回路转，仅仅两天后，普京称“俄罗斯已准备好与沙特等国一同大幅削减石油产量，以阻止油价下跌”，这似乎间接承认俄、美、沙特间的确就“限产保价”达成某种默契，随后又有消息称，包括俄、沙特两国在内，欧佩克和非欧佩克主要产油国定于4月6日举行视频会议，讨论限产保价问题。在这一“反转消息”指引下，美国原油期货价格更创出了有史以来最好的单周表现。

但好景不长，4月4日又有消息传出——4月6日拟定的视频会议已被推迟到9日举行，而美、俄、沙特三国就油价问题达成的“默契”，似乎还没“落定”就又出了问题。

国际油价从2月的60美元/桶上下，暴跌至如今的价位，关键节点是3月6日欧佩克-非欧佩克产油国维也纳限产保价谈判破局，前者的代表——沙特和后者的代表——俄罗斯双双退出限产保价框架。

在“解铃还须系铃人”思路下，许多人相信，只要沙特和俄罗斯这两个导致限产保价框架崩盘的国家迷途知返，油价就能重回60美元/桶左右的框架。

尽管如此，期待限产保价和美、俄、沙特三国“君子协定”能令油价重回高区间，恐怕并不现实。

首先，如前所述，三国基本利益存在巨大差异，且不论特朗普、萨勒曼或普京，都想借此“绑票勒索”，狮子大张口地为自己多捞一些实惠，在这种情况下，妥协即便达成，也会十分脆弱和动辄反复。

其次，过去一年里全球经济的不确定性已令市场需求大减，新冠肺炎疫情的国际化以及各国为应对疫情而采取的各种限制措施，导致交通流量大减、生产和社会活动“降频”。但在上周“上蹿下跳”的消息影响国际原油期货市场前，“减产”并未导致油价回升——因为日需求萎缩了2000万桶。

目前疫情在全球范围内仍未出现拐点，对经济和人、物流的影响也在继续扩散蔓延，在这种情况下，很难想象原油需求萎缩的状况会在短时间内出现大幅反弹。

4月3日，特朗普在白宫会晤多位美国油企高管，却并未达成任何“合作减产”的协议，而仅仅通过白宫简报发表了一则“相信市场规律”的声明。

在美国顶级页岩油生产商惠廷申请破产保护、22家美国主要石油生产企业平均支出自3月初油价暴跌以来平均削减35%、许多油企不得不谋求“以股代息”缓释成本的背景下，尤其在美国自身原油消费锐减的大环境下，特朗普即便有心在干预全球油价方面有更大作为，原有的全球原油定价机制也已式微，新的机制尚未露出水面，油价低迷或将持续一段时期。■

「视觉」

女王的演讲

北京时间4月6日凌晨3点，93岁的英国女王伊丽莎白二世发表在温莎城堡提前录制的电视讲话，鼓励全国人民保持团结，坚定战胜疫情。



适时拓宽微观融资渠道 多方解决中小企流动性问题

毕昉 财经专栏作家

随着新冠肺炎疫情逐步得到有效控制，企业复工复产成为重中之重。但对于部分实体经济尤其是中小型企业而言，前一阵受疫情影响营业停顿，资金链承受较大压力。

4月1日，北京市地方金融监督管理局发布《鼓励地方金融组织支持复工复产加强服务实体经济若干措施》，《措施》表示，要发挥包括小贷公司、融资担保公司、融资租赁公司、商业保理、典当行、交易所、区域性股权市场及地方资产管理公司等金融机构的金融支持作用。另外，《措施》在监管层面和风险控制上也作出了指示。小贷公司杠杆放宽至3倍，允许在全市开展业务。

实际上，企业在逐步复工复产，一方面国内经济环境全面恢复尚需一定时日，而国际经贸环境又因疫情扩散出现更多变数而带来挑战，产品销售、资金回笼等仍然存在较多困难；另一方面又要在人力成本、房租、生产线恢复所需物资采购、新产品研发制造

等方面急需投入，因此来自于资金面的考验不容小觑。

随着国家持续出台扶持政策，包括财政专项补贴、税费减免、社保缓缴、银行强化放款力度及延长企业还贷期限等多项举措，有力缓解了企业的资金难问题。但也要看到的是，目前全球疫情发展仍然有大量不确定性，提振内需、加大投资、稳住出口作为经济发展的三驾马车，也需实体经济承担主要角色。因此以更灵活、多样、开放的渠道，为企业提供各类所需资金，也就成为必然选择。

北京这一举措，其实就是进一步激活市场资源，适当发挥互联网金融、小型金融机构融资渠道作用，为实体经济提供更为广泛的资金支持。我国民间资金体量和增速都相当可观。而如何引导这部分资金有效投入到国家经济发展关键领域，促进壮大社会投融资规模，实现企业发展与民间投资回报的双赢，就需要有关部门做到合理引导。尤其是在目前企业复工复产的冲刺时刻，让合规合法社会资金通过互联网金融等形式进入实体经济，不仅能为企业带来更多资金，同时也

让民间投资市场获得更大的发展空间。

当然，推动互金与民间借贷的市场作用重在“有序”。正如北京所制定的相关规定，鼓励小贷公司、融资担保公司、融资租赁公司、商业保理、典当行、交易所、区域性股权市场及地方资产管理公司等金融机构为企业提供更为良好的金融服务，也同步建立政策“防火墙”，防止出现风险问题。

毕竟，民间投融资从来是一体两面，如果不能做好合规管理、有序发展，就会产生双刃剑效应。前几年P2P、庞氏骗局、乱集资等问题的暴露，也要求有关部门对相关行业适度放开的同时，必须以更严密的常态化监管，推动规范化运营，引导其通过精细化运营而不是一味追求放贷规模的粗放式经营，来实现提效增收，同时让那些真正有潜力的实体企业得到发展。

也因此，北京不妨在后续管理中进一步细化执行举措，紧盯违法违规现象，不留灰色空间。如果对此加以借鉴，也应同时在社会资金渠道的拓宽与监管上并行，从而让这一政策达到预期效果。■

「时评」

疫情催变国际粮食出口格局 中国稳字当头

时代周报记者 杨佳欣 发自北京

新冠肺炎疫情全球蔓延，多个产粮大国相继宣布限制或者禁止粮食出口。

据时代周报记者不完全统计，半个月时间，全球陆续已有10余个国家采取了类似措施。其中包括全球第三大大米出口国越南，以及全球重要的小麦出口国——哈萨克斯坦。

面对国际粮食出口收紧，国内各界也对中国粮食供给安全给予高度关注，并为此打出了两大问号：粮食够不够？粮价涨不涨？

4月5日，华南师范大学经济与管理学院“三农”与城镇化研究所所长胡靖在接受时代周报记者采访时表示，中国作为人口大国，决定了中国不可能完全依靠国际市场来保障本国粮食安全。

“整体来看，世界粮食价格已低位运行多年，当前全球粮食供给是充足的。”中国社会科学院农村发展研究所研究员李国祥表示，在国内，水稻、小麦等主粮的储备充足，不过由于炒作、疫情因素，大豆价格可能会在今年面临一定上涨压力。

“手中有粮”

民以食为天。近日，多地市民抢购粮油的消息甚嚣尘上。

家住上海市的刘莹（化名）6日告诉时代周报记者，自己近期多买了几袋大米，计算着够全家吃半年的量。“我家原来一般存货就20斤，南方基本没有囤米的习惯。但看到越南、泰国大米不出口，一些超市货架没米了的消息，就赶紧去囤了一些。周围的人多少都多买了一些吧。”

相关部委已经出面稳定民心。

4月4日，农业农村部发展规划司司长魏百刚在国务院联防联控机制新闻发布会上指出，当前，从全球供应总量来看，不存在短缺问题，目前更多是疫情造成的恐慌性消费；国际对国内粮食市场影响也有限，国内粮食价格稳定、市场供应平稳。

中国农业大学人文与发展学院院长叶敬忠在接受时代周报记者采访时表示，保障粮食安全，生产与储备是两大重要因素。

从生产端来看，今年的粮食丰收已经打下了良好基础。

农业农村部数据显示：冬小麦一二类苗超过87%，比上年同期增长3.5个百分点。这意味着，夏粮丰收在望，而夏粮占到了全年粮食产量的1/5。早稻也传来好消息：湖南、江西、广东、广西四省区早稻种植意向共计比去年增加400万亩。

在粮食储备方面，商务部近日在



例行的新闻发布会上表示，2019年我国小麦、玉米、大米三大主粮库存结余2.8亿多吨，完全可以实现自给自足。此外，2019年中国人均粮食占有量超过470公斤，远远高于人均400公斤的国际粮食安全的标准线。

中国的粮食储备体系则为粮食安全构筑了又一道防线。中国目前的粮食库存的构成有三大组成部分：政府储备、政策性库存以及企业商品库存。据2019年《中国的粮食安全》中显示，2018年，我国粮食仓容总量达到6.7亿吨。

政府储备代表了国内粮食储备的“家底”，其包括中央储备粮和地方储备粮两部分，中央储备主要调节全国粮食供求和产销区平衡，地方储备主要服务区域粮食市场稳定。

国家粮食和物资储备局粮食储备司司长秦玉云日前明确，到目前为止，我国没有动用过中央储备粮，除了个别市县，绝大部分地区也没有动用过地方储备粮。

此外，中国在各地充足的原粮储备之外，已经建立了粮食应急保障机制。官方数据显示，目前全国共有粮食应急供应网点44601个，应急加工企

业5388家，应急配送中心3170个，应急储运企业3454家。

对国内粮价影响有限

目前，国际粮价出现上涨迹象。据媒体报道，3月底泰国产大米基准出口价已经创下自2013年8月以来的新高。

但从目前情况来看，国际粮价传导到国内市场效果有限。时代周报记者5日走访北京多家超市并查阅天猫超市等网络购物平台，大米价格无明显变化，且基本不存在缺货的状况。

数据显示，目前，在两大口粮方面，小麦和稻谷库存均保持较高水平，谷物自给率超过95%，依赖进口程度较低。2019年中国小麦、大米进口分别为348万吨和1255万吨，占消费总量仅2%左右。据魏百刚介绍，小麦多年供求平衡有余，稻谷供大于求。小麦和稻谷库存大体相当于全国人民一年的消费量。

国家粮食和物资储备局负责人日前也指出：“从目前情况看，由于小麦最低收购价政策连年启动，政策性库存创历史新高，主产区普遍高装满储。从今年情况看，夏粮收购面临一定

仓容压力。”

“目前的国家粮食储备还会占用大量的财政支出，粮食储备是有一定有效期的，时间太长粮食就不再可食用，要合理优化粮食储备的规模，有效实现这一过程的思路还有待各方的探索。”李国祥说道。

不过，胡靖提醒，如果疫情一直持续，部分国家的出口限制动作还会持续，这将进一步影响全球粮食市场预期，那么国内粮价依然存在一定上涨压力，各地政府应该提前做好预案。

“在疫情持续的特殊时间节点上，保障好低收入人群的粮食供给，是国内保障粮食安全工作的重点。”胡靖建议，可以参照精准扶贫的模式，结合大数据，将各地需要帮扶的人口登记在册，通过发放食品券的方式，保障这些人的粮食供给。

关注大豆供给

在李国祥看来，中国粮食供给总量充足，但粮食供给存在结构性矛盾。“水稻、小麦等主粮的数量是足够的，而大豆高度依赖进口。”

数据显示，中国每年进口粮食1亿多吨，主要以大豆、粗粮等为主。2019年中国大豆进口总量8551.1万吨，创下历史第二高峰。

西部证券研报显示，巴西和阿根廷是我国大豆主要进口国，2019年我国从巴西、阿根廷进口大豆分别为5767.29万吨、880.26万吨，占国内大豆总消费量比重为55.62%、8.49%。从目前库存情况来看，我国大豆、豆粕库存均处于相对低位。

叶敬忠指出，中国的土地面积本身有限，在有限的土地上，中国想要完全由自己来生产每年所消费的大豆，则会占用到生产主粮的土地，并且要花掉大量的人力成本，农业结构转向高值农产品的当下，拉美等地区大豆生产成本更低，在全球化背景下，选择进口大豆，在人多地少的中国是划得来的。

“大豆高度依赖进口不必避讳，应对方式也有很多，可以通过进口来源多元化、建立稳定的产销关系、推动农业走出去，让农民到其他国家包地种植大豆等方式进行化解，总之不可完全封闭市场，而要通过现代化、国际化的方式进行应对。”李国祥同时提醒，大豆进口趋紧主要影响饲料价格，养殖等相关行业要有调整饲料配方的预期。

“国际大豆市场受疫情影响以及炒作因素，国内大豆价格还面临一定的上涨压力。”李国祥指出，但大豆价格上涨，对食用油的价格影响有限。4月5日，时代周报记者也从益海嘉里方面了解到，公司的金龙鱼食用油等产品目前尚无调价计划。■

8551.1
万吨



2.8
亿



土拍角逐正酣 沪杭苏首季成交逾千亿

上接P1

但土地供应不足则加剧了这种争夺。

徐升说道：“疫情结束之后，成都2月14日重启了土拍市场。但2月全月成都仅成交了13宗土地。而2019年全年，成都共计出让土地298宗，平均每月大概25宗。也就是说，2月的土拍数量仅是去年平均水平的一半。”

目前各地土地出让节奏仍未恢复。“3月成都一二级市场总计才成交14宗土地，其中还包括一些工业用地。”徐森直言。

时代周报记者注意到，受疫情影响，今年多地节后土地出让计划被打乱。上海就曾在1月28日一口气发布25宗地块延迟出让通知。

而受疫情影响，各地土地出让“变奏”明显——以成都为例，根据中国土地市场网数据，自2020年以来，成都共计挂牌56宗土地，其中1月挂牌

29宗土地，2月仅挂牌3宗土地，到了3月，土地挂牌节奏才逐渐恢复，而这个节奏也显得有些“凌乱”。进入3月下半月，成都突然加快了土地挂牌节奏，接连挂出了20宗土地，占全月土地出让数量的83%。

房企也在等待。“房企非常在乎年初的土地储备。一般来说，我们都是年初补货值，以实现当年的开工、销售。”徐升说道，“今年受疫情影响、销售受挫，房企的现金流确实也会受到影响，但受影响并不意味着房企完全没钱。而且现金流也不是唯一因素，钱融来了不花只会更亏。”

城市竞争力凸显

总体来看，受疫情影响，一季度土地市场的表现并不理想。

中指研究院数据，2020年1—3月，全国300城共计推出土地5613宗，同比减少9%；推土地面积22133万平方米，同比减少14%。在成交方面，

300城共计成交土地4353宗，同比减少18%；成交面积17151万平方米，同比减少23%。

分城市级别来看，下降幅度也都在10%以上——同据中指研究院数据，1—3月，一线城市共计成交土地面积683万平方米，同比下降15%；二线城市共计成交土地面积6324万平方米，同比下降29%；三线城市共计成交土地面积10143万平方米，环比下跌19%。

但部分城市表现亮眼。李建桥指出：“一二线城市仍是房企拿地重点。同时长三角区域城市表现强劲，上海、苏州、杭州三地多次出现在全国土地出让金额TOP10和出让面积TOP10席位中。从房企拿地情况来看，1—3月，长三角TOP10房企拿地总金额达834亿元，位居五大城市群之首。”

城市竞争力是地市价值的支撑力。张波表示，今年部分城市的确加大了土地供应的力度，也存在通过土

地出让增加地方收入的动力。但地方主动性并不是土地市场表现的绝对影响因素，“城市本身的竞争力，包括经济表现、规划发展、人口流入等指标是一个城市土地价值的支撑力，脱离这个支撑力单看各地的推地动力并无意义。”

从这个维度来看，长三角的确实力雄厚。时代周报记者整理五大城市群2019年国民经济和社会发展统计公报数据发现，2019年全年，长三角城市群四大省市（上海、浙江、江苏、安徽）共计创造生产总值23.73万亿元，居五大城市群之首，同时四省市年末常住人口为23467.5万人，同样居首。在人口流入当面，截至2019年末，四省市常住人口共计流入173.16万人，仅次于广东省，且遥遥领先于京津冀、长江中游和成渝三大城市群。

目前，各地土地出让节奏仍未完全恢复，预计后期会有所回补。张波判断：“苏州、绍兴在内的长三角，和广

州、东莞在内的大湾区依然是房企布局的重点。”

另外，地市热度也难再普遍性地“燃”起来，陶智认为：“今年土地市场整体应该不会太激烈。一是后市不确定因素多，二是很多房企都缺钱。”

在房企“囊中羞涩”、拿地趋于谨慎的背景下，地方也在使出浑身解数，拿出优质地块来争取土地出让成功。以北京为例，根据贝壳研究院《2020年Q1北京新房市场季报》，一季度北京住宅用地共计成交80万平方米，同比下滑49%，但受“优质地块”及“不限房价”地块入市影响，一季度北京市住宅用地成交楼面价达37057元每平方米，创近三年新高。

58安居客房产研究院分院院长张波向时代周报记者判断：核心的城市群、都市圈依旧是房企关注的焦点，未来这一趋势还有可能进一步加剧，土地市场的分化在疫情后也将表现得更为明显。■

第二批集采4月落地 多地药价再降两成

时代周报记者 杨佳欣 发自北京

在“4+7”带量采购试点一周年收官之际，第二批带量采购试点已在来的路上。

国家医保局日前发布的《关于积极稳妥推进第二批国家组织药品集中采购结果落地的函》显示，各地要在4月底全面启动实施第二批带量采购结果。

时代周报记者不完全统计，截至目前，除天津、厦门外的9个试点城市均已发布“4+7”药品采购续签方案，此外，包含甘肃、黑龙江在内的多个省市已经启动中选药品申报、挂网及价格调整有关事宜。

上述9座城市的续约规则也不尽相同。上海、北京、重庆通过重新谈判价格的方式续约；成都、西安正在征求试点中标者意见；沈阳、大连、广州、深圳则直接对接省标。

“从目前的推进情况看，疫情不会延缓管理层推进带量采购进度。”医疗行为指数研究与评价中心特约研究员刘小东在接受时代周报记者采访时表示，“4+7”带量采购的背后是国内医保控费越来越严的大趋势，可以预见的是，“4+7”试点城市续约后，带量采购也将逐步常态化。

北京鼎臣医药管理咨询中心负责人史立臣则指出，疫情为医保支付带来一定压力，带量采购是医保控费的重要举措，预计2020年带量采购中选的品种数量以及过评品种的数量都会有所上升，同时带量采购相关工作也会加速进行。

药价仍有下降空间

4月1日是第一批“4+7”药品带量采购满一周年的时间节点，在此前夕，



国家医保局揭晓了“以量换价”的成绩单。

3月30日，国家医保局发布的《2019年医疗保障事业发展统计快报》下称《快报》显示，截至2019年底，“4+7”药品集中带量采购试点地区25个中选药品平均完成约定采购量的183%。

在药价方面，《快报》显示，试点全国扩围后，25个通用名品种扩围价格平均降低59%，在“4+7”试点基础上又降低了25%。

当下，首批试点地区面临着续约问题，而企业也因此有了重新选择的机会。业内人士称，大概率上来看，“4+7”与联盟地区均中选的企业，选择余地最大，但对于在“4+7”扩围中落标的药企，也并非完全“拒之门外”。

上海药事所发布的《关于做好本市“4+7”城市药品集中采购中选药品采购协议到期相关工作的通知》中续签规则显示，“4+7”试点及联盟地区均中选药品，中选企业同意将本市中选价调整至该企业联盟地区药品

集中采购中选价格的，采购周期延长1年时间。

对于“4+7”试点中选但联盟地区未中选的药品，上述通知也明确，中选企业同意将本市中选价调整至联盟地区该品种平均中选价的，采购周期延长1年。

辽宁省公布的续标中选结果也显示，中选企业既包含扩围中选而“4+7”落选的，也有扩围落选，却因在“4+7”试点中曾中选，此次又得以“收复失地”的。

“处理好‘4+7’扩围中落标药企的退出或者是给他们重新进入市场的机会，是政策可衔接性的重要体现。”刘小东表示，“4+7”扩围中落标的药企，都是原研药或者是通过一次性评价的仿制药，只是当时价格不及预期，如果重新接受降价，重新进入医保目录中，则可有效保障目录药品的供应。

虽然各地规则各不相同，但降价在各地续约公告中仍是主旋律。

重庆市医保局消息显示，重庆市

续标中，25个品种续签价格与2019年试点中选价格相比，平均降幅约为17%。西安、广州两地则公布称，续签品种中选价格较“4+7”中选价格平均下降18.7%。

此外，上海市大部分中选品种药价均有所下降，更换签约企业的品种药价降幅更是达到4成以上。

刘小东说：“从2018年带量采购试点到扩围过程中，行业对降价已有预期，甚至普遍认为降价50%是每批次带量采购能否达到管理层预期的‘合格标准’。在未来一段时间内，降价、控费、提质、增效仍将是医保管理药品价格的主基调。”

虽然降价是主基调，但是药价不能无限制地下降。刘小东表示，药品价格要在保证药企正常成本利润与创新研发激励之间，要有平衡。“良好的药品价格管理的目标，应该是全社会利益最大化，而不是药品价格的最低价，在考虑医保基金可负担性和可保障性的基础上，也要适当地建立激励创新的医保支付机制，这也是医保实行战略性购买的应有之义。”

史立臣表示，对于药企来说，利润会被进一步压缩，但利润空间仍然存在。“以公立医院为主的政策型市场，未来是规模化产品的销售市场。”

原研药迎来发展机会

经历过“4+7”带量采购及扩围，对于市场而言，医保局已是毋庸置疑的超级买方，药价持续走低已是业内公认的事实，如今仿制药一致性评价持续推进，这也意味着医保不会不再为仿制药付出更多。

“长期来看，仿制药医保支付的比例将越来越少。”史立臣表示，目前，中国大约八成的医保资金支付给了仿制药，未来会逐渐压缩到30%左右，但

这一过程需要至少5年的时间。

实际上，仿制药长期占据中国制药企业营业收入业务的大头，高毛利是其业务的主要特点。数据显示，中国现有的18.9万个药品批文中，有95%的比例都属于仿制药。

一位业内人士告诉时代周报记者，部分品种的毛利率可以高达90%，但同期，药企的中间成本费用也较高，“这也就是为什么药企毛利率在所有行业中占据上风，但是净利率表现平平的原因，在医药销售等方面支出高企，医药企业承担了本不该由他承担的职责”。

在此背景下，行业龙头企业已经有所行动。4月3日，复星医药告诉时代周报记者，目前复星医药已有超过2/3的研发投入在创新药，“关注的是高价值的业务，能给公司带来长远可发展的营利业务。因此，在战略上，公司将持续发展有竞争力的仿制药，而不是说什么仿制药都做”。

据悉，另一行业龙头药企恒瑞医药也在2019年宣布要削减部分仿制药产品线。

刘小东指出，当下，医药企业的发展思路有三种：一是在供给侧结构性改革下进行转型升级，业务融合“仿创”，逐渐向高价值产业链转型；二是做规模性企业，降低成本，形成规模优势；三是专注小众细分领域，研发孤儿药等，做“小而美”的企业。

“4+7”试点一年来，中国仿制药在行业阵痛中迎来价值回归。“我国经济发展从高速增长时代进入高质量时代，药品价格持续下行，在医保控费的大环境下，行业会持续分化，强者恒强，而弱者则面临淘汰。中小型药企需要寻求差异化的经营策略，才能在市场上获得存活的机会。”刘小东说。■

工业互联网护航新赛道 隆力奇智能化领域“全面开花”

30年来，中国日化行业风云变幻，转型升级成为当下日化行业重要的发展课题。如何把握时代发展的脉络，做大做强企业规模，是所有企业共同思考的话题。

有观点认为，工业互联网是中国制造智能化、信息化的重要手段，将加速“中国制造”向“中国智造”转型，并推动实体经济高质量发展。

在此背景下，已过而立之年的隆力奇也在不断转型升级，抢滩工业互联网。

作为从“本土日化品牌”一步步发展成为“健康产业领军企业”的标杆企业，隆力奇步履稳健，一直不断创新，致力转型升级，发展智能制造，提升工业生产水平。

据隆力奇方面介绍，“集团已经正式发布了中国首款日化行业工业互联网平台“奇云大脑”，是首款日化行业通用型工业互联网平台。目前，隆力奇已在全球拥有五大智能工厂，十大研发基地。形成中国日化行业具有国际领先的工业互联网大供应链平台。”

日化巨子转型升级

从一家村办企业到成长为民族日化巨子，隆力奇30多年来一直没有停下前进的脚步。

1986年常熟市蛇业公司成立，迈出了隆力奇发展进程的第一步。经过数十年为一日的奋斗，1998年，拥有世界先进的蛇类保健品和化妆品生产、开发和研究设备的江苏隆力奇集团有限公司诞生。

在前瞻目光的引领下，隆力奇1999年便开启了信息化建设进程；到了2008年，隆力奇进一步实现内部管理信息化的升级。

如今隆力奇发展成为目前中国规模和技术力量领先的日化产品、

养生保健品的研究、开发和产销基地。凭借一次次创新转型，赢得了华丽转身。

“重资产密集、重劳动密集、重技术密集，是日化生产企业相伴相随的特性。”隆力奇集团董事长徐之伟也曾感慨：“我们也在反思，要想让品牌真正地屹立于产业顶端并走向国际，必须要在产品的高品质和创新性上寻找提升和突破。”

实际上，隆力奇一直是日化行业推动智能制造转型升级的排头兵企业。

2008年，隆力奇开始规划智能工厂；2012年，隆力奇全力打造了智能化4.0工厂，引进了具有国际先进水平或国内领先水平的生产设备和流水线。2013年，隆力奇智能化新工厂建成，向智能制造迈出了坚实的一步。

2015年，德国工业4.0首个中国试点项目落户隆力奇。隆力奇引进德国工业4.0的标准，重新制定智能化车间新规范要求，打造日化行业无人操作的机器人工厂。

隆力奇还一直推进ERP、DRP建

设，实现数字化。自2000年开始，隆力奇便全面推进了ERP和DRP信息系统建设，搭建起信息化基础网络。2008年，隆力奇导入用友致远NC-ERP系统，全面打通了财务、采购、生产、销售、人力资源系统间的信息化联通，建立了一个强大的数字化信息管理平台。

随着不断升级系统、迈向云端，建设了智能工厂，隆力奇实现了从劳动力密集向智能化生产的转变。

抢滩工业互联网

根据中国信息通信研究院发布《工业互联网产业经济发展报告(2020年)》测算，2018年、2019年我国工业互联网产业经济增加值规模分别为1.42万亿元、2.13万亿元，占GDP比重分别为1.5%、2.2%。预计2020年，我国工业互联网产业经济规模将达3.1万亿元，占GDP比重为2.9%，对GDP增长的贡献将超过11%。

中国计算机行业协会副秘书长、赛迪顾问股份有限公司总裁孙会峰曾表示，“在我国打造制造强国过程中，

工业互联网扮演的是底层基础设施角色。由于制造业转型升级方向是智能化生产和大规模定制，因而发展工业互联网是工业智能化的必要途径和基础环节。”

基于工业互联网在制造业中扮演的重要角色。2019年，隆力奇开始打造化妆品行业工业互联网标杆平台，致力于打通化妆品行业全数据、全链路、全流程智能。并发布了中国首款日化行业工业互联网平台“奇云大脑”，并在工业互联网领域拿下了10多项研发专利，走在了工业互联网转型升级的前列。

据隆力奇方面介绍，“奇云大脑”是日化行业通用型工业互联网平台，基于这一平台，可以实现数字化，完成人、机、物三者互联，生产数据上云，给各个管理协同层提供基础数据的管控决策依据。

“为了实现国内首个日化行业工业互联网平台的搭建，我带领研发团队熬过了无数个头脑风暴之夜，画出的图纸整整铺满一个300平方米的‘密室’，通过研发团队和专家团队的

不断打磨，‘奇云大脑’终于正式发布了。”回顾探索历程，徐之伟感叹真是不容易。

工业互联网平台专家、无锡雪浪数制科技有限公司创始人兼CEO王峰人认为，“奇云大脑”通过对产线各个设备进行互联、互通，数据上云，并进行有效的利用，推动精益化生产和管理，是一次历史性跨越。

此外，隆力奇还发挥全球十大研发机构的研发实力，将产品研发立足国内，放眼全球，增强产品研发的针对性、前瞻性、时效性、系统性，加大成果转化力度，提升研发成果的产业化能力。

事实上，隆力奇工业互联网的优势，在应对此次疫情的冲击时发挥得淋漓尽致。

此次抗“疫”中，以工业互联网平台为代表的信息技术企业迅速进行应用迭代，助力制造业企业快速实现人员“云办公”、线上营销与客户服务，信息化办公成为疫情防护期间企业正常运营的重要方式。

隆力奇拥有的全国日化行业首个工业互联网平台“奇云大脑”，自疫情暴发以来，迅速做出反应，利用工业互联网筑起数字化战“疫”的坚强后盾。

譬如，隆力奇也依托强大的信息化系统，推行信息化办公，加强内部协同，以视频会议及线上沟通的方式的安排工作，保障企业日常运转。

“未来，隆力奇将打通大数据，不断升级工业互联网大供应链平台，与时代同行，打造工业大脑，建设无人车间，实现自动化无人生产、机器人高效运作，升级智慧工厂，助推产业升级和中国‘智造’高质量发展。”隆力奇方面称。

(文/景明)



人大杨伟国：加速发展数字平台经济 扩大新增就业空间

时代周报记者 谢江珊 发自上海

新冠肺炎疫情对就业的影响正在显现，“六稳”之首——稳就业的任务十分艰巨。

国家统计局数据显示，1—2月份，全国城镇新增就业108万人。1月份，全国城镇调查失业率为5.3%，2月份上升为6.2%，其中31个大城市的城镇调查失业率为5.7%。

“单从这两个月的数据看，假设其他社会经济条件不变，劳动力市场运行的基本规律不变，初步判断失业率上升与新冠肺炎疫情有关。”中国人民大学劳动人事学院院长、中国人民大学国家发展与战略研究院研究员杨伟国在接受时代周报记者专访时表示，新冠肺炎疫情对就业和失业的影响是“全面的”。

杨伟国认为，新冠肺炎疫情既降低劳动力需求又降低劳动力供给，疫情引发的社会经济活动停滞带来劳动力需求下降，是导致失业率上升的最关键因素；既影响总体失业率，又对城乡区域的影响有所差异。更重要的是，因为疫情期间的区域管理措施，即便如今很多地方陆续解封，但很多返乡劳动者仍然暂时无法回到大城市就业。

四大因素决定3月失业率

时代周报：2月全国主要就业人员群体在25—59岁，这个群体的调查失业率为5.6%，低于全国0.6个百分点。出现这一现象的原因是什么？

杨伟国：全球范围内的失业率基本都是这个结构，25—59岁这个群体是所有经济社会的成熟主干劳动力。

25岁以下主要是新增劳动力，通常以高校毕业生为主。在全球范围内，相对于其他求职者，刚从高校毕业的求职者的就业都是最为困难的。这首先是增量就业，而且毕业生能力未得到实践验证，企业试错成本大；特别是在外部不确定性风险较大的情况下更是如此。一有风吹草动，企业首先考虑是减少招聘新员工，从而拉高失业率。今年的重大疫情就是这种黑天鹅，导致企业招聘高校毕业生的意愿下降。

反观59岁以上的劳动者，大都已退休，这个群体的失业效应与新增就业群体是一样的，属于附加型劳动力群体。在劳动力需求下降时，这部分劳动者很难有就业机会。此外，在出现重大公共卫生事件的背景下，这个群体的健康风险更大，对用人单位而言是潜在的重大成本项。

时代周报：3月份失业率尚未出炉，在你看来，是否会持续攀升？

杨伟国：总体上，相对于前两个月，我对3月份的数据抱有更乐观的态度。3月份失业率取决于四大因素：

首先是疫情的发展。目前看形势进一步有所好转，但输入型病例存在不小风险。国家防控措施有力有度有序，会极大降低失业率攀升的可能性。

其次是复产复工的进度。从中央到地方，不仅有政策，而且有行动更有实效；从企业到个人，不仅健康风险可控，且生产工作的内驱力一直存在。

再次是国内需求的增长。国家加大投资力度，减免延缓税收社保缴纳，有助投资需求增加，疫情期间发展出来的新型消费方式将会与传统消费方式进一步相结合，有助于消费需求增加，总体上有利于降低失业率；

最后是国外疫情发展趋势。出人意料的国外疫情发展以及衍生的影响日益扩大、复杂，不仅会影响我国国际贸易，而且可能会扩展到金融等各个领域，引发经济下行甚至危机的风险，这对控制失业率极其不利。

新技术重塑工作世界

时代周报：国家统计局新闻发言人毛盛勇此前表示，今年就业形势严峻。你如何看待今年的就业形势？

杨伟国：今年的就业形势严峻是肯定的。虽然劳动年龄人口的规模正在发生重大变化，但总量压力仍然在



较长一段时间里存在。实际上，更大的就业压力主要来自结构性矛盾。

按照劳动经济学的思路，目前，旧的地区性、技能性结构矛盾仍然存在，而且伴随着生活水平的上升和经济结构的变化，还会加强；新的基于岗位特征（高风险、低地位、少收入）的结构性矛盾，再加上基于正式雇佣关系与非正式雇佣关系的结构性矛盾，都会强化就业的结构性矛盾，从而导致就业压力进一步增强。

更高层面的就业压力来自于经济范式的转变，世界经济论坛创始人施瓦布先生称之为“第四次工业革命”，本质上主要是数字技术全面改造经济社会体系，就业领域也不例外。正如早期我们从农业社会自给自足的生活方式向工业社会雇佣工作方式转变一样，社会可能正从传统的雇佣方式转向更加自由灵活的工作方式。

时代周报：此次疫情催生了新的就业形态，比如共享：西贝的服务员去盒马打工。疫情过去后，这些新职业新岗位是否会继续存在？

杨伟国：当然。人类智能、人工智能、大数据与云计算以及万物互联会重塑工作世界，我们当前的工作状态，五年、十年的变化都是面目全非的状态。这是一个趋势：劳动力市场正在发生重大乃至根本的变化，岗位市场、劳动力市场和劳动雇佣关系正在被一种新的工作市场、人力资本市场和人力资本关系所替代。

劳动力市场一个最根本的特征：劳动者是无产阶级，除了劳动之外一无所有。而在当下的数字经济条件下，劳动者会把自身的财产转化为某种程度上的资产。所以，现在的人力资本市场开始走向一个有产阶级的市场。人力资本市场是个异质性的市场，“数字技术+市场机制”会使所有的人力资本水平得到相应的回报，这就是关于人力资本市场和劳动力市场之间的区别。

在工业经济条件下存在两种关系，一是劳动关系，二是雇佣关系。而在数字经济条件下，我把它定义为个体和组织的关系。我认为，将来的人力资本市场和工作市场有可能会被数字技术平台化和共享化：一方面给组织带来灵活性和主动性；另一方面也给个体带来不一样的工作体验。未来的人和组织之间的关系，可能就像连线记者安德森写的《长尾理论》，存在多元关系。这种多元关系，我把它叫做连续论，这不是一种独立的雇佣关系或劳动关系，会存在着各种各样的关系，都没有什么冲突的地方，很自然的状态，只不过我们现在要从雇佣关系转到这个层面上来，不太适应。

时代周报：人工智能会不会颠覆传统的工作性质和用工制度？

杨伟国：这取决于人工智能发展的水平。如果人工智能完全超越了人类智能，我们无法判断它的后果。如果人工智能仍在人类智能的掌控之中，中长期还是比较乐观的。

从到目前为止的技术发展史来

看，技术创新总体上都是“就业友好型”的。显然，在技术转换期，会存在很大的就业波动。在当前这个阶段，我国AI行业创造工作机会的速度加快，规模增大，大规模、快速度地应用于其他行业，并对其他行业的就业工作机会造成巨大冲击，结构性的替代效应强烈。

这次疫情实际上已让我们更加清晰地看到，以人工智能为代表的数字技术已经在就业领域产生深刻影响，不仅扩大就业规模，而且不断创造新的工作机会，更创造出新的工作物种、新的工作方式、新的工作关系、新的协作关系等。

扩招“既治标又治本”

时代周报：我国农民工总量2.9亿人，其中1.7亿人外出务工；今年全国普通高校毕业生874万人，规模创历史新高。在抓好两大重点群体就业方面，如何评价目前政府出台的相关措施？

杨伟国：总体上，我的判断是非常积极的，从中央到地方都高度关注这两个群体的就业，出台了大量的就业促进和保障措施。到目前为止，农民工的复工情况应该与这些政策出台关系非常密切。至于高校毕业生，国家也出台了大量的政策措施，而且是综合性措施。

这些措施包括：一是各级政府部门陆续出台各类政策，不仅通过税收社保延期减免直接降低用工成本，而且优化行政程序甚至直接提供物资资源支持帮助企业复工复产，这是促进高校毕业生的基本保障。

二是增加年度岗位需求，容纳更多高校毕业生供给。根据国务院整体部署，教育部已经明确将重点加大基础教育、基层医疗、社区服务等领域招录；加大政策倾斜，鼓励更多应届毕业生参军入伍；实施好农村教师特岗计划，配合有关部门继续组织实施好大学生村官、“三支一扶”、西部计划等基层就业项目，鼓励更多高校毕业生面向基层就业；出台优惠政策，鼓励中小微企业吸纳大学生就业。

三是实施高等教育适度扩增计划。国务院已经明确扩大2020年硕士研究生招生规模和专升本规模。教育部计划扩大硕士研究生招生的规模，比去年可能会增加18.9万；扩大普通高校专升本的规模，同比争取增加32.2万人。通过研究生和专升本扩招不是解决高校毕业生就业问题的全部措施，但它既治标又治本，短期内减少高校毕业生供给，降低就业压力，同时又通过深造学习提升他们的就业能力，为适应将来的劳动力市场做好更充分的准备。

时代周报：在一系列“稳就业”政策出台的基础上，还有哪些方面可以加码发力？

杨伟国：我觉得有四点可以考虑：第一，安全快速推进复产复工，确保劳动力精准到岗，稳定就业基本盘。复工复产是“稳就业”头等大事，是



论在工作规模和工作机会增长方面，还是在丰富工作形态与结构方面，数字经济平台都已经成为近十年我国就业领域最突出的现象，必将为新增劳动力创造更大的就业空间。



杨伟国

中国人民大学劳动人事学院院长，教授、博士生导师，中国社会科学院研究生院博士生导师。专注就业理论与政策、人力资本服务、数字经济与工作市场、国际劳动与雇佣制度等领域。发表《转型中的中国就业政策》《劳动力市场政策评估国际手册》等著作、教材及论文等超百部（篇）。

最稳妥、最重要的、最有效的政策工具。只要能够安全快速推进复工复产，2020年国家就业大局就基本稳定。

第二，加速发展数字平台经济，扩大新增就业空间。在这次疫情中，以美团、滴滴、好大夫等为代表的数字平台，在扩大就业机会、创新工作形态等就业保障方面作出了显著贡献。根据中国人民大学课题组的研究，不论在工作规模和工作机会增长方面，还是在丰富工作形态与结构方面，数字经济平台都已经成为近十年我国就业领域最突出的现象，必将为新增劳动力创造更大的就业空间。

第三，实施“社会服务就业促进计划”，满足社会性就业需求。国家可以通过设计一个特别的社会服务就业计划，创造一种新的就业机制，这不仅能够解决劳动力供求失配问题，而且能增强劳动者特别是青年人对国情的深刻理解。

第四，促进基于社会保障的新就业形态，增强就业的灵活性与安全性。我们需要通过一种灵活的多元化的劳动者与企业的关系，再加上一种基于工作交易的新社会保障体系，鼓励企业创造更多的工作机会，实现动态的就业稳定和持续的社会保障。

“内生增长模式”有力缓解就业压力

时代周报：有专家认为，应把促进复工复产的短期帮扶措施和稳定制造业比重、提高制造业就业弹性的长期目标结合起来，借机从机制上根本破解中小微企业长期面临的融资难、融资贵。这一想法能实现吗？

杨伟国：理论上说，这个结果毫无疑问是理想的，但现实情况非常复杂。我们怎么才能实现这个目标？市场机制与政策调节如何平衡？就制造业创造就业的能力来看，首先要看的是制造业要素配置的技术经济条件。可以很明确地说，提高制造业的就业弹性几乎不可能，稳定制造业比重与创新制造业结构都基本上不会增加就业弹性，更多的还是要靠扩大制造业的体量。

其次，先进制造业肯定是越来越劳动节约型的，而已有的制造业也不可能再提高就业弹性，所以解决问题的办法应该是增长：扩大制造业规模，但这也不一定意味着比重上升。现在越来越多的劳动者在中小企业就业，而且中小企业相对而言是偏劳动密集型的，因此，支持中小企业发展就是促进就业发展。

关于中小企业融资难、融资贵的问题，全球都是如此，这是市场机制决定的。解决的办法之一是新金融服务，如互联网金融，通过大数据实时动态把握企业经营状态、确定融资额，通过降低成本和风险来挖掘融资潜力；二是扩大直接融资。我个人理解，降低中小企业运营成本其实是更直接有效的办法，例如改变税收社保以及劳动用工形式等。

时代周报：中国疫情有所缓解，但全球迎来大暴发，这将对我国接下来的就业形势产生怎样的影响？

杨伟国：重大公共卫生事件的影响是全面的，会导致整个社会发展减缓甚至萎缩，降至基本生存水平。目前全球疫情发展，可能在客观上有助于防疫物资出口，但总体规模非常有限。

眼下，因新冠肺炎疫情导致的全球股市暴跌、石油价格暴跌等都会带来非常大的负面冲击，对全球经济增长构成非常严峻的挑战，需要密切关注这对我国经济与就业带来的重大影响。

但我个人判断，我国经济的“内生增长模式”正在形成，一方面我国经济与全球经济保持密切联系；另一方面，我们也正在形成自身经济发展的独立性。

现阶段的关键是在政策把握上。既要研判疫情与经济发展的状况，快速出手为经济社会发展提供强有力的政策支持，又要从长远、战略出发考虑这些政策的长期效果，特别是哪些政策应该转变成长期政策？例如税收社保的水平与结构。■

TIME WEEKLY
FORUM
时代论坛



TIME WEEKLY

时代论坛

FORUM

思想在这里发生



时代周报微博



时代周报微信



时代财经APP

时代传媒
TIMES MEDIA

广州“湖北村”苏醒



这些湖北籍人员绝大多数从事制衣业。广州白马、沙河、十三行等服装批发市场的档口老板下单，将布料送到这里的制衣厂制作成衣销售。往年春节后，制衣厂老板很容易在这里找到各个环节“熟手”，不到24小时就能拿到一批成衣，从广州发往全国各地。

时代周报记者 陈佳慧 发自广州

4月5日下午5点，撑着黑色雨伞的精瘦男人站在广州康乐村康乐桥东边，一手拿着外翻的粉红色短袖，另一只撑伞的手夹着写有“四线”的白色小纸板。

天空飘着小雨，街上行人如织。一分钟内就有两个人走上前，从他手里拿过那件短袖，两只手快速抻拉。这是一件已经完成了“四线”的样衣。“四线”是指四线包缝锁边工序，对柔软且有弹性的布料，需要一次完成缝合和锁边两道工序。

一个人抻完样衣就离开了。李威是另外一个：“有多少件？一件多少钱？”“一件1.2元，一共150件，今晚12点前做完。”撑伞男子回答。“那走。”李威说。

撑伞男子在前头带路，工厂在康乐桥南边约100米。300多平方米制衣厂只有十来个人，有些冷清。李威在机器前坐定，拿起裁好的布料开始车

“四线”。前片、后片、肩膀、领口，做完一件花了5分钟。

“做不起。”他把手上那件做好的递给老板娘后，就走了。按照要求，他要在3分钟内做完一件，才有可能在晚上12点前把货做完，挣到180元。

“一上手就能看出来他不是专业的，我们要重新去招人。”老板娘说毕，撑伞男子又重新回到康乐桥上，继续举着“四线”的小纸板招工。

招工、谈价、试工，整个过程仅十分钟，这是如今康乐村的招工一幕。3月25日零时起，除武汉外的湖北地区解除离鄂通道管控。撑起康乐村制衣产业链的湖北籍工人陆续回来，康乐村重新有了烟火气。

“诚寻客户”

据海珠区官方统计，该区登记在册的湖北籍外来人口近19万人，集中在康乐村等地，康乐村得名“湖北村”。

“康乐村十个里面有九个是湖北人。档口老板是湖北人，工厂老板是湖北人，打工的也是湖北人。”在康乐村

打工十多年的荆州人龚鹏对时代周报记者说。

这些湖北籍人员绝大多数从事制衣业。广州白马、沙河、十三行等服装批发市场的档口老板下单，将布料送到这里的制衣厂制作成衣销售。往年春节后，制衣厂老板很容易在这里找到各个环节“熟手”，不到24小时就能拿到一批成衣，从广州发往全国各地。

今年，康乐村的用工旺季没有到来。因疫情管控，多数湖北籍工人还在老家，招工季一推再推。直到3月25日零时，除武汉外的湖北地区解除离鄂通道管控。

“解封”后，龚鹏很快搭上开往广州的大巴，看看能否赶上招工季。12小时车程后，他回到康乐村，成为康乐村招工季的第一批幸运儿。“那会回来的人少，制衣厂还赶着订单忙着招人。”龚鹏说，自己这个“老熟手”一天就能挣上五六百元。

10天后，越来越多湖北人赶回来了，“湖北村”苏醒了，但期待中的招工盛况并没有出现。“要不是下雨，站在康乐桥上往东看，全是密密麻麻的人头，都是找事做的人。”龚鹏说。

康乐桥成为一道明显的分界线。上午七八点，招工的老板和找事的工人都在康乐桥往东。下午一点后，工厂老板带着“诚寻客户”的小黑板，在康乐桥往西的路边坐成一排。

龚鹏说，最近一个星期都是这样的情景，找事的工人占了80%，招工的也就20%。旁边一个湖北人搭腔道，“能有5%招工的老板都不错了。”“反正我赚得也越来越少，昨天才赚了180块。”龚鹏说。

21岁的李威就在那80%里。离开制衣厂后，他对时代周报记者说，自己在处理领口的时候速度太慢，影响了速度。“不划算，再找找其他活吧。”

这样想法的人不少。4月5日下午，一家位于拐角处的奶茶店门前站着四五十人，他们都是在找事做的工人。百无聊赖之间，他们唯有互相说笑，度过这段时光。

“这个是天门的，离武汉很近，查查他的健康绿码。”荆州人开玩笑地指着对方说。

“我早过隔离期了，你今天刚来的吧，隔离期过了没有？”天门人反击道。雨声淅淅沥沥，很快冲散了这番哄笑。

等夏来

受疫情影响，全国纺织服装链条“卡顿”，链条上的湖北人茫然无措。

下午2点，31岁的潘金龙坐在康乐桥往西的“1公里”路边，面前支着的小黑板上写着：“诚寻客户：衬衣、连衣裙、短裤、短裙、各类小件，长期合作。”3年前，他开了一家自己的工厂——逸天制衣厂，每年流水200万元，利润10%。

4月3日开始，潘金龙的办公地点从制衣厂改到康乐桥西边。每天下午1-6点，他就带着小黑板来找客户。一会儿抬头看看路人，一会儿低头看看手机。往来的人很多，但都不是客户。

“15个小时坐下来，但是一单都没有。”在广州摸爬滚打十余年的他，不曾见过这番景象。在他印象里，康乐村是“宿舍24小时有人在睡，厂里24小时有人在做，街上24小时有人在走”的地方。

3月24日凌晨，潘金龙带着健康证、通行证、复工证明、健康码从荆州回到康乐村。从村口牌坊走到康乐桥附近的工厂，他花了十分钟，路上只有零星的灯光，他叹气道，“今年完了”。

在制衣行业里，上半年的旺季是正月和二月，下半年则是中秋节前后。“上半年旺季已过，离中秋节还有那么长时间，如何熬过来，就要看客户生意好不好。”潘金龙说，客户给他的原话是，“没生意，没办法”。

回来至今，潘金龙那个200多平方米的厂房里，一台机器都没运转。

同在2017年办厂的荆州人舒琪则幸运一些，五六十台机器开了7台。“这两天生意比较淡，货少人多。”她对时代周报记者说，这段时间一直下雨，阴雨天气气温下降，大家都不会买短袖、连衣裙这类夏装，越往北的地方就越不需要。

但她很乐观，“再过两天，天气一好，气温上升，生意就会好起来的”。

（应采访对象要求，李威、龚鹏、舒琪均为化名）



档口老板争当薇娅 广州全城直播风起

时代周报记者 潘展虹 特约记者 詹堃 发自广州 南京

4月1日晚，“淘宝一姐”薇娅在直播间卖火箭，4000万元一发，一秒售罄，话题旋即登上热搜。次日，她直播卖房，半小时卖出672张买房兑换券，再次成为热门话题。

从广州十三行走出去的薇娅，正在杭州展现惊人的直播带货能力。与之相关的“造富神话”吸引年轻女孩从全国各地赶至杭州，渴望成为下一个“薇娅”；各类孵化机构、直播机构扎堆杭州，寻找下一个“薇娅”；杭州的传统服装市场快速改造转型，新建直播间成为标配。

数据显示，全国直播机构超600家，杭州占了半数。“阿里巴巴就在杭州，赋予这座城市先天优势。如今杭州已形成直播电商的生态，包括运营、主播、货源、供应链，产业链条完整。”杭州某直播机构负责人对时代周报记者说，国内要做直播电商，杭州赢在产业链完备，广州胜在供应链丰富。

3月30日，淘宝公布十大直播之城榜单，杭州稳坐第一，广州紧随其后。

千里之外的商都广州，不甘与直播电商的顶级流量擦身而过。跃上直播之城第二名后，广州试图发挥货源多、物流快、供应链完备的优势，发动全城直播，成为下一座“直播电商之都”，打开新经济大门。

就在直播之城榜单公布的同一天，广州开启“2020广州直播带货年”。淘宝、京东、微信小程序等多个直播平台提供培训课程、流量扶持、营销推广等服务，支持广州商家开播。

“收租思维”之限

直播电商的核心是：人、货、场。其中，“离货最近”是直播电商的首要法则。

这是广州的优势，也是广州的劣势：这里拥有超过1000个专业市场，但仍然阻挡不了薇娅从广州十三行搬到杭州九堡，那个离直播和阿里更近的地方。

广州某直播机构负责人卧龙曾在这些服装专业市场跑了两年，他能理解广州为何失去薇娅。“广州生意太好了，没有危机感，不论是市场方或是商户，对直播‘不感冒’。”他对时代周报记者说，两三年前到专业市场推广直播，多数商户听到“直播”的第一反应是，“我的档口站不下人”。

这些专业市场里一格格十来平方米的档口，一天批发营业额可达四五十万元。彼时，直播一天营业额也就十来万元，还要兼顾发货、退换货等售后，量少事多，广州商户根本“看不上眼”。

这样的结果是，市场方只顾着“收租”，商户只愿意“卖货”，MCN机构还要承担主播孵化之外的库存积压、售后处理等多重压力。

为推广直播、提升主播的带货能力，卧龙找商户以批发价拿货，一件商品直播价9.9元包邮，成本就得4元，还加上邮费，基本是亏本生意。在他看来，主播没有成长空间当然自然流失，直播机构在广州艰难前行，产业生态难以健全。

“都说做电商要到杭州，做明星要去北京，做服装要到广州。”卧龙从专业市场撤场后，带团队在杭州走了一趟，惊喜地发现直播电商产业在杭

州如此完整。“主播过去可以直接开播，还有稳定的产出，和商户基本不需要沟通，大家都懂电商直播。”他说，杭州这个自带电商基因的城市打通了直播“人货场”的限制，不同的主播，在各自有限的流量里变着花样玩直播，兴致勃勃。

杭州确实懂电商。2017年发布的《杭州市电子商务“十三五”规划》，明确要发展“具备完整且处于平衡状态的生态系统或者产业链条，成为电子商务产业竞争力的核心所在”。

有了政策支持的底气，直播产业链上的平台、供应链、主播、机构在杭州互相成就。

聚集于九堡的机构孵化主播，推动实现有货可播，有场可供，解决“人货场”问题；距离九堡不足一公里的四季青、玖宝服装市场，为直播上新提供足够货源；五公里外的乔司镇，成百上千的成衣供应链、面料厂商以满足直播高频次的生产需要；24公里之外的阿里巴巴西溪园区，成为杭州直播的“哺育者”。

“广州有悠久的商业历史，很多批发市场经营者思路是围绕铺租、展位收入。在市场环境改变，人货场因素重构时，难以下定决心调整策略，延缓电商直播化的迭代。”茉莉传媒是广州本土电商内容整合营销机构，深耕广州。据茉莉传媒高级营销总监莫君彦向时代周报记者介绍，杭州对电商依赖程度高，硬件、物流条件是基于电商原生商家思路而配置的。相比之下，广州因为行业对直播的认知导致发展滞后，直播电商发展未能达到先发城市的成熟程度，“行业规模、硬件配置、人才梯队等都存在差距。”

鼓励全城直播

直播需要主播，可以培养；需要场地，可以打造；但买货卖货，就要产业链支撑。直播圈都知道，做电商直播不能离杭州太远，原因是其直播供应链能力强大，能满足甚至远超主播的需要。

广州具备先天优势。当1000个专业市场从“收租”“走量”思维脱离出来，就能释放出巨量的产品资源，成百上千的供应链厂商为快速返单保障生产能力，为直播电商提供足够货源。但这需要时间沉淀。

“电波36计”创始人老茹从事电商10余年，他对时代周报记者说，起初杭州工厂对直播的态度也是爱搭不理。直到2018年直播兴起，主播出货量提升，供应链找工厂要货的量也提升，工厂态度从观望到主动，愿意为直播供货，以柔性供应链生产满足直播返单生产需要。由此，杭州逐渐形成直播供应链生态。“就全国来看，要做直播，首选杭州”。

前述杭州直播机构负责人亦有类似的想法。“杭州的优势在人，广州的优势在货。”他对时代周报记者说，杭州做直播电商的人才较多，有较为成熟的运营模式，容易推动云影端发展。广州的产品丰富且产业链密集，不论是美妆、服装、小家电等都有，可提供强大的供应链。

事实上，广州越来越多买卖在直播间完成。

淘榜单数据显示，广州老板是使用淘宝直播最勤快的生意人，开播场次全国排名第一。公开报道显示，自2月以来，广州商户直播激增4倍，超100个专业市场、100个工厂、数十个购物

中心、200家酒旅餐饮单位、过半老字号都在直播。

广州下定决心推动建设“直播电商之都”。

去年广州印发《关于推动电子商务跨越式发展的若干措施》，支持以直播电商为代表的电子商务新业态发展，积极发展电子商务新业态。

时隔一年，广州出台《广州直播方案发展行动方案(2020—2022年)》，提出打造直播电商产业集群，推动直播电商在商贸的应用，构建人才支撑体系等，构建直播“人货场”体系，为电商发展提供“土壤”。

茉莉传媒是上述方案的提案方之一。“随着商户对直播认知的提升，市场也必然会深入理解直播电商行业逻辑，推动行业良性发展。”莫君彦在接受时代周报记者采访时指出，这将有效推动广州各行各业拥抱变化，抓住机会投入直播电商。

广州本土的平台、商户正积极投入这场全城直播大潮。如总部在广州的微信就以小程序直播与商户嫁接，帮助其触达11亿日活跃用户。腾讯方面向时代周报记者提供的资料显示，广汽传祺、唯品会等本地标杆企业已接入微信小程序直播，本地时尚品牌完美日记的场均观看人数环比增长3—10倍。

卧龙亦感受到了这番变化。“以前是我求别人直播，现在是别人求我直播。”

4月3日，卧龙再次来到广州十三行，明显感觉直播的风吹了起来。他说自己的计划也变了：“希望能培养更多广州商家成为‘薇娅’，而不仅是培养主播成为‘薇娅’”。

时代周报特约记者 文岳

随着新型冠状病毒肺炎确诊人数在全球范围内不断攀升，多国对于医疗设备的需求亦随之暴增。其中，“救命”的呼吸机已陷入全球性缺货。

4月3日，CNN报道称，在美国疫情重灾区纽约州，州长安德鲁·科莫表示，若按照当前消耗速度，当地重症患者亟须的呼吸机库存估计6天内就会用光。

这只是全球医疗装备不足窘境冰山一角。此前路透社3月25日报道称，欧盟执委会的内部估计显示，整个欧洲的个人防护设备和其他医疗设备，尤其是呼吸机供应令人担忧，传统供应链只能满足需求的10%。

在新冠肺炎重症患者出现急性呼吸窘迫综合征时，只有靠呼吸机辅助或替代呼吸，才能极大程度提高病人的生存率。但目前诸多国家面临着呼吸机短缺危机。

为填补缺口，各国政府转向拥有精益生产工艺的工业巨头，督促其生产急缺的呼吸机。其中，“万能”的车企更是被寄予厚望。

据《华尔街日报》3月31日报道，美国通用汽车目前已开始与一家呼吸机公司合作。该公司已动员了1000多名员工和近100家汽车供应商开始制造呼吸机。除了通用汽车，福特、菲亚特克莱斯勒、特斯拉、劳斯莱斯、大众、戴姆勒、本田、丰田、日产、迈凯伦、法拉利等超12家跨国汽车制造商纷纷展开呼吸机设备的筹备和生产工作。

欧美车企加入

呼吸机通常价格不菲，一般每台都在2.5万美元以上。尽管生产呼吸机难度不小成本也很高，但车企在关键时刻的灵活性以及万能性让各国政府看到了希望。

“呼吸机制造和汽车工业存在共性，都非常依赖电子和气动技术。”意大利最大的呼吸机制造商Siare Engineering首席执行官吉安卢卡·普雷齐奥萨声称。

相较于其他产业，属于机械制造业的车企本身拥有比较强的设备设计集成整合能力。因此，在疫情特殊时期，车企被多国政府“特批”生产呼吸机。

与呼吸机巨头合作、借鉴其经验是目前不少车企选择的生产方式。



12大车企转战呼吸机通用目标月产万台

底特律汽车巨头之一通用汽车目前正在与呼吸机制造商Ventec Life Systems合作，准备安排1000名工人在其位于印第安纳州的零部件工厂生产呼吸机，月产能目标为1万台。据称，这两家公司并不会对通用汽车现有的产线进行改造，而是利用多余的工厂空间来搭建呼吸机产线，而且主要的技术仍然由Ventec提供。通用汽车称4月下旬将交付6000台。

福特也没有缺席，其联手3M和美国汽车工人联合会在共同打造一款动力空气净化呼吸器（PAPR）。一方面，福特会帮助3M提升现有呼吸器的产能；另一方面，福特会采用全新的呼吸器设计，加入自家的零部件，让呼吸器的性能和使用时间都得到优化。

特斯拉则表示，将与美国医疗科技公司美敦力公司（Medtronic Plc）合作生产呼吸机。双方将率先在特斯拉加州的弗里蒙特工厂生产呼吸机，后续还会推动其纽约的工厂复工，开启呼吸机设备的生产。不过，有外媒对

此并不乐观，称特斯拉和SpaceX的工厂要真正投产呼吸机，可能还需要花8—10周的时间。

英国是首个倡导汽车制造商转产呼吸机的国家。英国首相鲍里斯·约翰逊表示：“英国拥有高质量的工程技术，我们希望任何具有制造能力的工厂都转向呼吸机的制造。”目前三家汽车制造商已经确认愿意在英国工厂生产呼吸机，这三家汽车制造商分别是沃克斯豪尔、本田和丰田。

在意大利，作为欧洲疫情的重灾区，当地车企也在行动。意大利豪车品牌法拉利及其母公司FCA、零部件供应商马瑞利正与意大利最大的呼吸机生产商Siare Engineering展开合作，主要生产呼吸机零部件，必要时也会组装呼吸机，希望帮助Siare Engineering的呼吸机月产量从150台提升到500台。

德国政府也开始要求国内汽车制造商考虑生产口罩和呼吸机等医疗设备。大众汽车表示，其目前正在考察用3D打印机生产呼吸机配件的可



底特律汽车巨头之一通用汽车目前正在与呼吸机制造商Ventec Life Systems合作，准备安排1000名工人在其位于印第安纳州的零部件工厂生产呼吸机，月产能目标为1万台。

全球黄金告急 或出动军用机抢运

时代周报记者 谢洋

随着疫情影响扩大，供应短缺成为国际黄金市场最热门的话题。

在3月末的期货交割日上，黄金现货和期货的价差一度高达75美元/盎司，上一次出现这种价差还要追溯到20世纪80年代——彼时，亨特兄弟策划了白银操作案，并使黄金期货飙升至850美元/盎司的历史高位。

这一价差风暴来自于供应链上的蝴蝶翅膀。一方面是众多全球航空公司停飞，令实物黄金无法运送到交割地点；另一方面，由于瑞士、南非等重要金属炼厂的关闭，符合纽约黄金期货合约规格的黄金数量也受到了影响。

“这是几十年来未曾见过的现象，因为炼厂从未需要关闭过——不管是在战争时，还是在大金融危机时，或是在自然灾害时。”BMO Capital Markets的金属衍生品交易主管Tai Wong在3月24日表示，“这从未发生过。但现在发生的速度快得惊人。”

4月2日，为了平抑市场波动，芝加哥商品交易集团(CME Group)和伦敦金银市场协会(LBMA)表示，其黄金库存量处在健康的水平，存放等行动也在正常进行。

此前，CME集团已经宣布将以100盎司金条、400盎司金条和1公斤

金条等不同尺寸来做交割。

黄金分析师Tyler Durden指出，“一旦疫情高峰过去，工厂就会有望重新开工，航空交通也会逐步恢复，黄金市场就会回归正常”。

供应链市场关闭

南非的兰德黄金精炼厂（Rand Refinery Ltd.）是全球最大的黄金炼厂之一，这里每年生产250—280吨精制金，其加工的黄金来自加纳、坦桑尼亚、刚果民主共和国、马里、纳米比亚、几内亚和津巴布韦。

3月27日，据多家媒体报道，受疫情影响，全球大量商业航班停飞（黄金通常是在客运飞机的货舱里运输的），兰德精炼厂已停止向伦敦运送黄金。其精炼厂虽然没有完全关闭，但已大大缩减规模，只保留一个小团队进行保养和维护。

该公司首席执行官Praveen Bajinath表示，鉴于出售黄金是南非外汇收入的重要来源，此番精炼厂的黄金出口中断可能会引发世界各地连锁反应。

这只是诸多被破坏掉的黄金供应链的一个例子。越来越多的金矿场被迫停工或削减生产和加工。在地球的另一端，瑞士瓦尔坎、贺利氏和庞博三大精炼厂停产，仅有美泰乐一家还能保持正常生产。

阿根廷、加拿大等主要黄金生产

国也被迫缩减或者停止开采。俄罗斯虽然还没有停产，但其黄金运到海外的时间，已经从1天延长到了1周左右。

在此背景下，美国投资者和银行家遭遇了实物黄金严重短缺的情况。《华尔街日报》称，多家黄金经销商全部售罄或者临时关闭。自1856年起就开始生产金条的瑞士信贷集团，已经通知客户不要再进行咨询；而加拿大皇家造币厂被要求增加生产可能运往纽约的金条。

多米诺骨牌冲击到了伦敦，这里是全球最重要的实物黄金交易中心。其中，位于伦敦金融城的英国央行目前还持有40万块金条。在美国交易员满世界寻求帮助时，伦敦的银行家正准备租用私人飞机或者试图找到军用运输机来把自己的金条运送到纽约交易所。

但这远远不能缓解大量商业航班停飞带来的运输危机。据路透社报道，伦敦市场进行黄金清算交易的五家银行汇丰（HSBC）、摩根大通（JPMorgan）、丰业银行（Scotiabank）、瑞银（UBS）和工银标准（ICBC Standard）不得不考虑将其存储地点网络扩展到其他国家。

负责监管伦敦贸易中心的伦敦金银市场协会表示，该协会正与这些清算银行，还有其他市场的参与者一起，研究“伦敦以外全球黄金交割的可行性”。

金价未来走高

一般来说，投资者获取黄金的方法除了直接购买，另外的常见选择则是在纽约交易所的COMEX部门进行期货交易。

实物黄金的短缺，也直接影响到期货交易。4月2日，COMEX6月黄金期货上涨近3%，为五个交易日来首度收高。

同日，华尔街新债王冈德拉克（Jeffrey Gundlach）表示，购买“纸黄金”可能在整个黄金交付系统中造成“巨大失败”，因为没有足够的贵金属来满足所有纸需求。

4月3日，美国公布3月季调后非农就业人口，数据录得-70.1万，远不及预期的-10万，前值从27.3万上修至27.5万，3月季调后非农就业人口创2009年3月以来新低。

这一数据早在公布之前便被机构看做是衡量未来经济衰退风险和避险资产涨势的重要标准。

法巴银行（BNP Paribas）认为，随着经济衰退风险增加，作为重要避险资产的黄金将迎来今年表现最好的一个季度。该行预计二季度黄金均价1675美元/盎司，三季度均价1610美元/盎司，四季度均价预计跌至1550美元/盎司。该行预计2021年黄金均价将只有1500美元/盎司。

其大宗商品经济学家Harry Tchilinguirian认为，在目前这种不确

能。大众已组建一个专门工作组，研究如何利用3D打印技术来帮助生产呼吸机和其他设备。据了解，在呼吸机上有部分一次性用品，通过3D打印技术恰好能在短时间大量地生产出这种消耗品。

安全性受质疑

在全球车企正积极投入到呼吸机产能大作战之时，也有专家质疑其专业性和现实性。

3月29日，美国《原子科学家公报》发文称，选择车企来生产呼吸机并非正确的决策。文中提出，虽然组装是汽车制造商的强项，但呼吸机内所使用的一些零部件，很少有车企能够自行制造，必须要从专业生产商处购得。现阶段相关零件的供应商缺乏供应能力，加之全球疫情影响，各国往来受进出口管制所限，获得这些零件将愈发艰难。

其次，是生产专业性。车企文化同医疗设备生产商文化不同，所产出的产品是否经得起检验，尚且不知。此外，车企的工人能否做到医疗设备生产的精细程度，也是个未知数。

德国工程师协会生产部门主席珍·哈弗斯曾表示，呼吸机的系统十分复杂，对安全和技术要求极高。生产的组装过程中不仅需要专业人士把关，生产流程还必须满足严格的医用安全和卫生标准，“稍有问题，病人就会陷入生命危险，甚至死亡”。

德国机械生产协会医学技术负责人尼可拉斯·库扎迪同样对媒体表示：“生产医疗设备绝非儿戏，它需要满足一系列复杂的技术规范。”库扎迪认为，与其让其他企业跨行转产，还不如让现有医疗设备企业转产或扩大生产范围，因为这样做显然更有可行性。

除了以上挑战，短期量产问题也非常棘手。哈弗斯表示，车企转产呼吸机这类的复杂产品至少需要一个月以上的时间，其次想要在短时间内培养出生产呼吸机的专业人员可能性极低。

库扎迪也表示：“车企在短短的几周或几个月之内生产如呼吸机一样的复杂医疗产品是不可能实现的。”

目前，全球新冠肺炎疫情确诊病例仍在快速上升，一刻也耽搁不得。各国汽车制造商虽已着手转产呼吸机，但要达到短期内满足医疗需求，恐仍面临着重重挑战。■

定性极高的环境下，黄金将继续显现出其避险资产的吸引力。“疫情影响之下，市场对衰退到来的担忧会使得投资者们继续涌向黄金。”

大华银行(UOB)表示，受到全球宽松货币政策以及大幅刺激项目的影 响，黄金市场的大幅回升很快就会到来。“我们预计二季度金价会有大幅回升，涨至1650美元/盎司，三季度涨至1700美元/盎司，四季度涨至1750美元/盎司，明年一季度将涨至1800美元/盎司。”

这场黄金热中也不乏质疑者。AxiCorp首席市场策略师Stephen Innes则表示，短期黄金市场持仓有些过度，因此很难说在近期的震荡后，投资者对黄金还有多少胃口。

但不可否认各国政府也更加重视黄金储备。从全球央行公布的外储资产分配情况来看，2020年前两个月，全球央行共购金量达21.5吨，并储备了34735吨黄金，而2019年和2018年，全球央行已连续两年，每年都增长超650吨的黄金储备，这已经创下了1971年美元与黄金挂钩以来的全球央行的最高增持纪录。

值得一提的是，此前14个要求运回黄金的国家中，有11个属于欧洲国家，包括德国、法国、意大利、荷兰与瑞士等。相关分析指出，随着美联储再度启动QE，投资者对黄金的需求恐怕还将进一步增加。■

沃森生物AB面： 重磅产品加持 股东轮番减持

中金公司回A启动



时代周报记者 章遇 发自深圳

备受关注的首个国产13价肺炎疫苗即将开售。

3月31日，沃森生物（300142.SZ）发布公告称，其子公司玉溪沃森自主研发生产的13价肺炎疫苗肺炎多糖结合疫苗（简称“13价肺炎结合疫苗”）首批产品已经获得国家药品监督管理局的《生物制品批签发证明》，批签发量约14.11万支。

这意味着，沃森生物的13价肺炎结合疫苗已经可以上市销售，当日其股价大涨6.78%。

“供货还要等到每个省份的招投标完成。一季度因为各个省份的重点都是防疫和抗疫，二类疫苗的招投标工作有一定延迟。现在全国陆续在恢复，做完省级准入后就可以供货了。各地具体情况不同，进度可能也不一样。”4月3日，沃森生物董秘张荔向时代周报记者表示。

近一年以来，随着13价肺炎结合疫苗临近上市，沃森生物股价坚挺上扬，总市值已逼近500亿元大关。

与此同时，颇为吊诡的是，沃森生物前几大股东却轮番减持。

经历“山东非法疫苗案”、投资踩坑、连续亏损之后，重整的沃森生物能否借“爆款”产品实现翻身？

“爆款”疫苗上市

13价肺炎结合疫苗主要用于预防由13种血清型肺炎球菌引起的感染性疾病。

2019年12月30日，沃森生物的13价肺炎结合疫苗获得国家药监局签发的《药品注册批件》，成为国内首家、全球第二家获得该疫苗上市许可的企业。

在此之前，美国辉瑞是全球婴幼儿肺炎疫苗的唯一供应商，先后推出过7价肺炎结合疫苗（沛儿7）和13价肺炎结合疫苗（沛儿13）。

如今，“沛儿13”已经是全球最赚钱的疫苗，2019年其全球销售额高达58.47亿美元。而在国内一针难求的HPV疫苗，2019年实现全球销售额为37.4亿美元，仅居第二位。

“沛儿7”曾于2012年进入中国，2015年由于进口注册证过期后未予以供应。2016年，“沛儿13”获批进入中国，接种年龄段是2月龄、4月龄、6月龄各一针，12—15月龄加强一针。按698元/支的中标价估算，一个婴幼儿完成接种程序所需花费接近3000元。

尽管价格不菲，“沛儿13”在国内依然供不应求，终端缺货断货情况屡有发生。时代周报记者查询中检院数据获悉，2019年“沛儿13”在我国批签发量为475万支，较2018年同比增长24%。

沃森生物的入局，将打破13价肺炎疫苗进口垄断的局面。

据悉，沃森生物的13价肺炎结合疫苗适用于6周龄至5岁（6周岁生日前）婴幼儿和儿童接种，相对于“沛儿13”的适用年龄段更广。

沃森生物称，获得《药品注册批件》后就立即组织开展生产和批签发申报工作，目前已为13价肺炎结合疫苗的上市销售做好了充分准备，预计

在今年二季度可实现销售。

“按现在国内的情况，（疫情）应该影响不大。”张荔向时代周报记者表示。但其并未透露具体的定价政策。

2018年，我国新生儿数据超过1500万，对13价肺炎结合疫苗有着巨大的临床需求。据相关研究机构预测，13价肺炎结合疫苗在国内的市场空间或达300亿元。

盯上这块大蛋糕的并非只有沃森生物。

从临床登记的情况来看，国内至少还有北京民海生物（康泰生物（300601.SZ）子公司）、兰州生物制品所、科兴生物（SVA）、康希诺生物（06185.HK）等多家企业正在开发13价肺炎结合疫苗。其中，民海生物已经完成III期临床，并于2019年12月23日提交上市申请。

另外，辉瑞方面也在开展补充接种研究，目的是将“沛儿13”的适用人群拓展至6周龄到5周岁（6周岁生日前）的婴幼儿和儿童。

业绩存变数

成立于2001年，沃森生物以传统疫苗起家，目前已上市Hib疫苗、23价肺炎疫苗和百白破疫苗6个品种。

最新财报数据显示，2019年，沃森生物实现营业收入11.21亿元，同比增长27.55%；归母净利润1.41亿元，同比下降86.43%；扣非归母净利润1.28亿元，同比微增6.07%。

“2018年转让子公司股权产生投资收益11.76亿元，2019年内无此投资收益，导致2019年归母净利润减少。”沃森生物解释称。

分产品来看，23价肺炎疫苗实现收入5.21亿元，同比增长65.01%；ACYW135多糖疫苗销售收入1.06亿元，同比增长49.37%；百白破疫苗收入3209万元，同比增长225.33%；AC多糖疫苗收入9344万元，同比增长16.68%；Hib疫苗和AC结合疫苗的销售额分别为2.76亿元、6661万元，分别同比下滑1.63%、3.55%。

出口业务亦有亮眼增长。2019年，沃森生物实现海外销售9621万元，同比增长63.6%。据悉，沃森的疫苗产品目前已出口至埃及等12个国家，2019年不仅获得埃及卫生部720万剂AC多糖疫苗的采购订单，还获得60万剂ACYW135疫苗多糖疫苗的订单。此外，其子公司上海泽润于2019年10月获得盖茨基金会250万美元资金支持，用于推动九价HPV疫苗的临床试验和WHO预认证工作。

➡ 下转P15

时代周报记者 盛满岚 发自上海

“投行贵族”中金公司正式踏上了回归A股的征途。

4月3日晚，北京证监局官网披露了中国国际金融股份有限公司（下称“中金公司”，3908.HK）的A股上市辅导基本情况。公告显示，东方花旗证券、中国银河证券与中金公司已于2020年3月4日签署了关于首次公开发行A股股票并在上海证券交易所主板上市辅导协议。

此前的2月28日，中金公司曾公告，为满足业务发展对资本金的需要，拟申请A股发行并在上交所上市。随后3月30日晚，其再次公告，拟公开发行A股数量不超过4.59亿股。

中金公司CEO黄朝晖3月31日透露，本次回A股的募集资金将全部用于增加公司资本金、补充运营资金，以支持公司境内外业务发展，包括提升核心业务能力，做大新兴业务规模，进一步加强金融科技、国际化等战略领域投入，适时把握战略性并购计划。

4月6日，时代周报记者曾就最新进展和未来布局联系中金公司，暂未得到正式回应。

踏上回A之路

上海一家大型券商投行人士4月6日对时代周报记者表示，“中金公司在诞生之初就区别于国内券商的普遍定位，但上市历程较为曲折。早在2006年，中金已计划赴港上市，但因中外股东意见不合被搁置，并一再拖延到2015年。资本金匮乏在很长一段时间内成为限制其发展的重要掣肘，而如今，回归A股将能有效补足中金公司的净资产劣势，巩固头部券商地位”。

公开资料显示，成立于1995年6月25日的中金公司是中国首家中外合资投资银行，后于2015年11月9日在港交所主板上市。2017年，中金与中金财富证券完成战略重组，后者成为中金全资子公司。2018年，中金引入腾讯作为战略投资者。2019年2月，阿里巴巴入股。目前，腾讯和阿里巴巴分别为中金公司的第二、第三大股东。

3月31日，黄朝晖表示，公司宣布发行A股上市是出于规模等方面的考虑。“目前对于中金来说，规模依然是短板，关键资源的不足制约了公司的发展。目前，公司处于战略投入期，尽管市场份额与人均收入都很重要，但在战略投入期需以市场份额为先，收入增长与ROE都很重要，但在战略投入期需以收入增长为先。” ➡ 下转P12

财经一周观察

市场还能承受多少 黑天鹅打击



梁柯志
时代周报财经新闻部编辑

北京时间4月6日，英国女王伊丽莎白二世以93岁的高龄发表全国演讲，号召国民团结共同对抗疫情，这也是她在位68年以来第5次电视特别演讲。

目前全球共识就是新冠肺炎将在一定时期内与我们共存，生活还要继续，经济还要继续。来自美国的消息显示：3月第三、四周累计失业人口高达1000万人，短短两周失业人口高达千万，无论从哪个角度看，对于全球经济来说都是一个重大的冲击！

非常时期非常措施，各国央行持续做出拯救行动：4月1日，美联储再度宣布设立临时性的回购便利工具，为继续缓解美元流动性危机；3日，中国央行再度宣布定向降准，并时隔12年下调超额存款准备金率至0.35%，以贴近零利率水平督促银行释放资金到实体经济。

正当全球金融市场聚焦新冠肺炎感染人数突破100万人之时，有150年历史的汇丰银行破天荒宣布暂停派息、纳斯达克新贵瑞幸自曝造

假，两则“人造黑天鹅”事件直接挑战投资情绪和监管神经，让本已躁动的资本市场更加无序。

不知是否巧合，20年来坚持高额分红的汇丰银行，在愚人节宣布2019年暂停分红，虽然这是监管机构英格兰银行的决定，但是众多银行股粉丝错愕之后用脚投票，作为港股定海神针的汇丰银行两天下跌12%，市值蒸发超过1000亿港元。

正当市场反思汇丰作为百年老店何以至此，4月2日，曾经制造出17个月最短IPO纪录的瑞幸咖啡自曝曾伪造超过22亿元交易金额，4月4日，中国证监会表示高度关注该公司财务造假事件，并对其财务造假行为表示强烈谴责。

4月1日起，2019年赚得“盆满钵满”的证券业高管，马上将面对同样看好国内市场的外资对手，4月3日，曾经的投行贵族中金也披露招股书宣布将回归A股。6日，港交所披露数据显示，3月份北向资金成交总额超过2月，高达1.86万亿元人民币，而南向资金成交总额突破开通

以来新高，录得5694亿元。

过去数月，罕见的新冠肺炎从公共卫生危机演变成全球金融危机，打破惯性，乱了章法，甚至有发展成社会危机的可能。由于市场担忧粮食短缺，3月30日，A股上市公司金健米业（600127.SH）再度涨停，这是其在短短六天内的第四个涨停板。4月6日，农业农村部发言人澄清，近期国际粮价上涨更多是疫情造成恐慌性消费的影响。从全球供应总量来看，不存在短缺问题。

上周，原油价格大幅波动。4月6日，石油输出国组织（OPEC）宣布推迟原定召开的会议后，油价在隔夜交易中下跌，引发了市场对减产可能面临障碍的担忧。6日，美、布两油期货开盘大跌。WTI原油期货开跌7.52%，报25.33美元/桶；布伦特原油期货开跌8.77%，报30.85美元/桶。

4月初的黑天鹅事件，让投资者猛然醒悟，筑底全球金融体系的根本是诚信、是价值，我们不能因为汹涌的疫情而忽视、抛弃它们。🐦

三度降准释万亿活水 资本掣肘中小行有钱难贷

时代周报记者 曾令俊 发自广州

4月6日，央行降准之后首个港股交易日，建行、中行股价均上涨1.47%，农行和工行分别微涨0.33%、0.97%；甘肃银行上涨1.47%，但是依然较4月1日开盘价下跌40%。

中小银行再次被寄以厚望。
4月3日央行公布，将金融机构超额存款准备金利率从0.72%下调至0.35%，上一次超额准备金利率下调还要追溯至2008年。同时宣布对中小银行定向下调存款准备金率1个百分点，释放长期资金约4000亿元，这是年内第三次降准。央行希望通过银行传导，促进降低小微、民营企业贷款实际利率，直接支持实体经济。

“我们给银行大量的低成本资金，中小银行的流动性，还有流动性的成本，都得到了很大缓解，但是银行要贷款，还有一个约束，就是它的资本金。”央行副行长刘国强近期在国新办发布会上也提到。

据时代周报记者梳理，上市银行中，无锡银行（600908.SH）、郑州银行（002936.SZ）、青岛银行（002948.SZ）、甘肃银行（02139.HK）、泸州银行（01983.HK）、广州农商行（01551.HK）、重庆银行（01963.HK）、中原银行（01216.HK）等的资本充足率指标均出现不同程度下滑。

“资本不足会抑制银行的放贷冲动，不仅会限制银行的经营、扩张，也会造成服务实体经济的能力下降。资本充足率下降，银行放贷的速度和规模都会受到相应的限制，也就是说资本充足率越低，贷款增长的空间也就

越小。”4月2日，某上市银行战略部门人士告诉时代周报记者。

降准、超额准备金利率下调对于中小银行是利好，但由于部分中小银行面临补充资本金的压力，压制了其放贷“冲动”，或陷入“想贷不能贷”的窘境。有业内人士解读称，这一操作将倒逼银行加大贷款投放力度。

4月1日，甘肃银行（02139.HK）股价暴跌，收盘价报0.65港元，与开盘价1.15港元相比降幅达43.5%，创下上市以来历史新低。

个中原因之一是甘肃银行资本充足率全线下滑，资本充足率、一级资本充足率与核心资本充足率分别为11.83%、9.92%、9.92%，同比减少1.72%、1.09%、1.09%。

资本承压贷款难行

“为了鼓励银行对小微企业的贷款，风险权重已经是由之前的100%下调到75%。近期为了进一步鼓励银行增加对小微企业贷款，所以把普惠金融口径进一步提高，由原来的500万元提高到1000万元以下，引导银行和金融机构进一步加大对普惠金融的支持力度。”4月3日，民生银行首席研究员温彬告诉时代周报记者。

从已披露的银行年报看，郑州银行、无锡银行、甘肃银行等的资本充足率指标全线下滑；中原银行资本充足率下降幅度较大，同比下降1.35个百分点。

以3月31日公布年报的郑州银行（002936.SZ）为例。截至2019年末，该行资本充足率为12.11%、一级资本充足率为10.05%、核心一级资本充足率为7.98%，同比分别下滑1.04个百分点、

0.43个百分点、0.24个百分点。

之前，该行已经通过多种渠道补充资本，2015年在香港IPO融资48.15亿元、2017年非公开发行优先股募集资金78.26亿元、2018年回A募集资金27.27亿元。在此情况下，该行资本依然下降，这或与该行居高不下的不良率有关，截至2019年末为2.37%。

除此之外，据时代周报记者梳理，上市银行已披露的年报中，青岛银行（002948.SH）、泸州银行（01983.HK）、广州农商行（01551.HK）、重庆银行（01963.HK）、甘肃银行（02139.HK）等的资本充足率指标出现不同程度下滑。

央行在《2019年四季度货币政策执行报告》中指出，当前，银行加大对实体经济的信贷支持需要有资本金，化解风险也要有资本金，而银行资本补充渠道少、难点多、进展慢，存在较大资本缺口。

据时代周报记者梳理，很多银行在解释资本充足率下滑时均表示，因为风险加权资产总额增加。“截至2019年末，我行风险加权资产总额较年初增加143亿元，发放贷款及垫款净额较2018年增加128亿元，导致各级资本充足率较年初下降。”泸州银行表示。

“中小银行资本充足率下降，和它的信贷投放力度比较大有关，资本消耗增加。如果已经非常接近监管的下线要求，会制约信贷投放行为。”上述上市银行人士说。

资本不足会抑制银行的放贷冲动。“我们给银行大量的低成本资金，中小银行的流动性，还有流动性的成本，都得到了很大缓解，但是银行要

贷款，还有一个约束，就是它的资本金。”央行副行长刘国强近期在国新办发布会提到。

4月2日，天风证券银行业首席分析师廖志明向时代周报记者解释各类资产占用资本的情况，“大部分贷款资本的占用是差不多，因为它的风险权重一致。几类比较特殊的，个人住房抵押贷款的风险权重是50%，会比一般的企业贷款100%要低，符合条件的小微贷款风险权重75%，资本消耗会少一些”。

永续债成“补血”主渠道

4月3日，中国银保监会副主席周亮在国新办发布会上表示，通过加快处置不良资产、做实资产分类、加大拨备计提和利润留存，增强银行内源性资本补充能力；通过发行普通股、优先股和无固定期限资本债券、二级资本债等方式，拓宽银行补充资本渠道和方式。

银行补充资本的方式主要是内生性和外源性。内生主要是通过盈利增长，改善资产质量，降低拨备覆盖率，加快资本的积累；外源包括发债、优先股、定增等方式。

“但是随着经济下行，银行资产质量下滑，盈利空间收窄，想要内生方式加快资本积累的难度太大，也不能完全满足资本充足的要求。”上述上市银行人士说。

上市已成为中小银行重要的资本金补充手段之一。2019年共有8家商业银行成功上市，募集资金合计621亿元。目前A股IPO候场的银行数量增至17家，但中小银行排队的周期较长。“在A股上市是很多中小银行的

目标，但是难度较大，一些在港股上市的银行融资情况并不乐观，我们开始有计划在港股上市，但最终还是决定冲刺A股。”4月5日，某计划上市的城商行董办人士告诉时代周报记者。

定增融资方面，2019年仅有华夏银行一家，募集资金292.32亿元。自2017年定增新规实施后，定增难度加大，预计未来商业银行定增规模也难以放量。

据不完全统计，自2019年以来，已有至少9家中小银行公布或修订了定增、可转债或者优先股等再融资计划，除了苏州银行和泸州银行近日公布融资方案外，其他7家银行均收到证监会的反馈意见。在这7家银行中，只有宁波银行（002142.SZ）拿到证监会批文；4家银行对反馈意见进行了回复，正等待批文中。

在融资渠道逐渐收窄的情况下，永续债这一新的资本补充工具也被愈来愈多的中小银行所运用。

Wind系统统计的数据显示，2019年有15家银行发行5596亿元永续债。进入2020年，银行永续债发行进入提速期。

据统计，目前已有东莞银行、华融湘江银行、湖州银行、江苏银行（600919.SH）等多家银行获批发行累计超过1000亿元永续债。与此同时，越来越多的中小银行参与其中，除邮储银行外，2020年永续债发行主体均为中小银行。

“从资产端看，改善资产质量，或者向资本消耗较少的贷款倾斜，也能使得资本充足率承受的压力会有所减缓。”4月2日，首创证券研发部总经理王剑辉告诉时代周报记者。■

广电计量2019年净利1.69亿增长38.95% 加速拓展智能汽车 半导体领域

3月26日晚间，广电计量（002967.SZ）发布2019年年度报告，报告期内，广电计量实现营业收入15.88亿元，同比增长29.34%；归母净利润1.69亿元，同比增长38.95%；经营性现金流1.70亿元，同比增长24.99%；总资产29.06亿元，同比增长44.85%。

归母净利润增长近4成 经营效益稳步提升

年报显示，广电计量全年实现营业利润1.74亿元，同比增长40.19%；归母净利润1.69亿元，同比增长38.95%；归母扣非净利润1.29亿元，同比增长20.34%；基本每股收益0.66元/股，同比增长34.69%；经营活动产生的现金流量净额1.70亿元，同比增长24.99%；加权平均净资产收益率18.36%，同比增长2.69%，经营质量稳步提升。

主营业务板块稳健增长 食品环保加速发力

2019年，广电计量延续“两个高端”市场服务策略，各业务板块齐头并进，大客户拓展效果明显，经营业绩继续保持较高增长态势。报告期内，公司计量业务实现收入46,953.57万元，同比增长26.35%；可靠性与环境试验业务实现收入46,674.81万元，同比增长31.96%；电磁兼容检测业务收入19,970.43万元，同比增长16.86%；化学分析业务收入12,248.38万元，同比增长25.49%。

食品检测和环保检测作为公司新的增长极，2019年表现亮眼，全年食品检测业务实现收入12,457.47万元，环保检测业务实现收入14,843.33万元，分别同比增长46.21%和50.08%。其中食品业务全年中标184个政府项目，并首次中标国家市场监

管总局本级食品安全抽检监测承检机构采购项目；环保业务全年中标135个项目，在基站电磁辐射检测、场地调查、机动车尾气检测等领域快速增长，未来业绩有望持续释放。

研发创新效益明显 加速拓展智能汽车、半导体领域

除了在业务增长方面全速前进，广电计量在研发创新方面也取得多项实质进展。

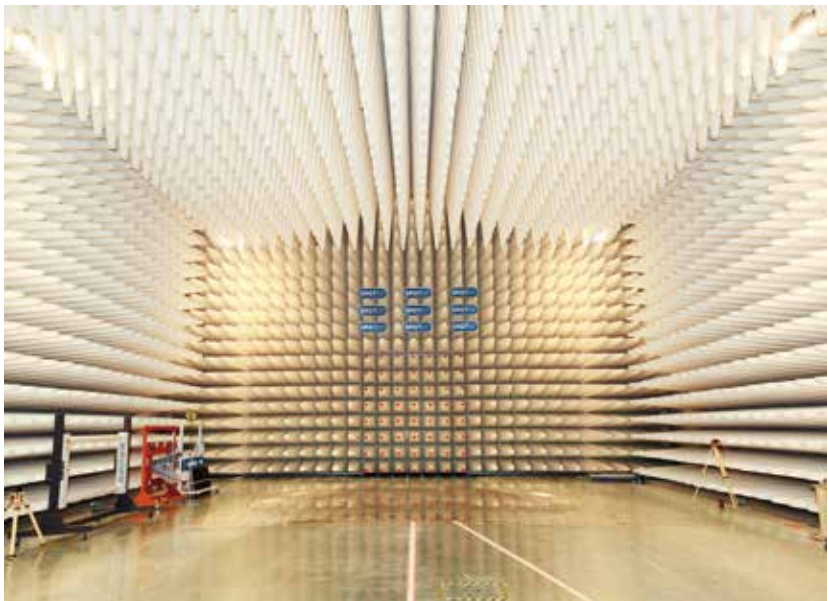
年报显示，广电计量2019年研发费用1.81亿元，同比增长42.10%，占营业收入比例11.42%。公司围绕国家战略新兴产业领域构建前沿检测技术能力，其中汽车行业正式投建汽车智能辅助驾驶实验室，率先布局自动驾驶测试领域；轨道交通行业完成防火实验室、轨道座椅测试系统、塞拉门测试系统等能力建设，形成零部件产

品一站式测试服务能力；开展半导体相关领域科研项目，在元器件筛选及失效分析领域形成较为完备的技术能力，核心竞争力和科研开发优势得到持续巩固。

2020年，按照已确定的“十三五”发展目标，广电计量表示，面对检验检测服务业变革的战略机遇，公司将围绕国民经济重要行业领域，重点拓展高端市场业务领域，以内生增长为基础，加大外延并购增长力度，产业与资本双轮驱动，全力打造行业龙头企业。

可以预见，随着广电计量全国市场网络及实验室基地布局的持续完善，新业务产能的逐步释放，公司市场拓展力度将进一步加强，有望推动费用率继续下行，带来盈利能力提升，进入业绩收获期。

（文/谢俊斯）



广电计量电磁兼容检测实验室



广电计量可靠性与环境试验实验室

小米萌生退意 积木盒子艰难转型

时代周报记者 **黄坤** 发自上海

互联网金融的知名“网红”平台“积木盒子”，正面临成立7年以来最大危机。

“目前积木盒子的分店已经开始规模裁员，甚至核心财务人员已被辞退”，4月6日，一位接近积木盒子的人士向时代周报记者透露。同日，时代周报记者向积木盒子致采访函，截至发稿，未收到回复。

作为积木盒子B轮融资重要领投方，恰逢小米成立十周年之际，4月3日，天眼查显示，小米科技创始合伙人&副总裁洪锋从乐融多源（北京）科技有限公司主要人员中退出，不再担任董事。

“积木盒子”是积木集团旗下乐融多源（北京）科技有限公司的P2P平台，积木集团（08187.HK）股价持续低迷，从刚上市时期的1.55港元，两年来一路走低，截至4月6日收盘，股价已经跌至0.475港元。

从2020年2月15日发布转型公告，到3月20日数百投资人围堵积木盒子CEO谢群，其签下协议承诺在3月31日前出台正式的兑付方案，到3月30日晚积木盒子发布《积木盒子转型兑付方案征求意见稿》，却遭多数出借人反对，积木盒子正在经历艰难的“转型突围”之路。

4月6日，上海一位积木盒子出借人向时代周报记者表示，积木盒子涉嫌自融，集资诈骗，强推兑付方案，违背出借人意愿，对于广大出借人达成的“3·20协议”未采用一条。

据中国互金协会的信息披露情况显示，截至1月底，积木盒子累计借贷金额592.45亿元，借贷余额40.21亿元，当前出借人32980人，借款人299万人。

小米退局

公开资料显示，小米科技是积木盒子B轮3719万美元融资的领投方和C轮 8400万美元融资的跟投方，小米科技创始合伙人&副总裁洪锋担任积木盒子的董事。积木盒子创始人、COO魏伟曾表示，“从业务上来看，16%的移动端流量来自小米用户”。

4月6日，小米贷款网贷客服负责人在接受时代周报记者查询时表示，积木盒子只是小米财务投资的其中之一，并没有实际的运营管理，相关问题的处理意见以积木盒子为准。

“我一直很信任小米，因看到小米背书，所以选择了积木盒子，如今赔进去几十万元，或许，从此以后，我会远离小米。”4月6日，一位积木盒子出

借人同时也是多年“米粉”的王女士向时代周报记者表示。

时代周报记者查看小米2019年财报发现，曾占小米互联网服务营收超过一半的广告业务表现大不如前，Q3甚至出现负增长，在一定程度上拖累了小米互联网服务板块的增速，目前小米正在寻求互联网服务多元化变现方向。

近年来，小米的互联网布局遍布各大P2P平台，小米VIP任务推送小诸葛、金柚、管家金服、秋田财富、小灰

熊金服等2018年已经相继爆雷。据小米统计，涉及用户数量累计429人，涉及金额约4000万元。

良退成忧

“积木盒子先是通过暗箱操作成立出借委员会，诱导受害人绑定新卡绕开监管系统，在出借人强烈反对下强兑1%(并不能提现)，兑付方案意见稿无法接受。”4月6日，积木盒子一位湖北出借人向时代周报记者表示。

积木盒子曾在2月15日对外发布

公告称，即日起申请转型为小额贷款公司，停止发布新标、停止债权转让操作、关闭充值通道，接受项目期满已实现回款的以及充值未出借的用户发起的提现操作；成立退出工作小组及启动债权人委员会，共同制定与业务处置相关的各项执行方案并监督落实。

3月27日，积木集团发布了未经审核的2019年全年业绩。公告显示，2019年，该公司营收1.1亿港元，同比下降49.77%；年度亏损3334.5万港元，

同比扩大735.5%。

根据财报披露，积木集团的两大主营业务均陷入亏损：鞋履业务部分除税前亏损由2018年约1010万港元增加至2019年约1390万港元，而网贷业务部分除税前亏损约为1040万港元，2018年同期除税前溢利约2430万港元。

4月6日，上海一位网贷业内人士向时代周报记者表示，网贷平台成功转型小贷公司的确有很大难度，业内尚无成功案例。老牌互金平台积木盒子近期在处置原有网贷业务中面临的困局，以及出借人的强烈反对兑付方案，无疑将成为其良退转型之路的一大难关。

涉嫌自融

P2P自融，即平台实际控制人或关联人通过P2P平台向社会公众募集资金，或用于自身企业的发展，或为投资其他社会项目。

4月5日，北京一位积木盒子出借人向时代周报记者反映，积木盒子涉嫌自融，集资诈骗，积木盒子出借项目底层资产涉及多个云南公司，且这些公司的法人代表、高管，注册地址、联系电话等企业信心高度雷同，疑是积木盒子为自融而集中注册的空壳公司。

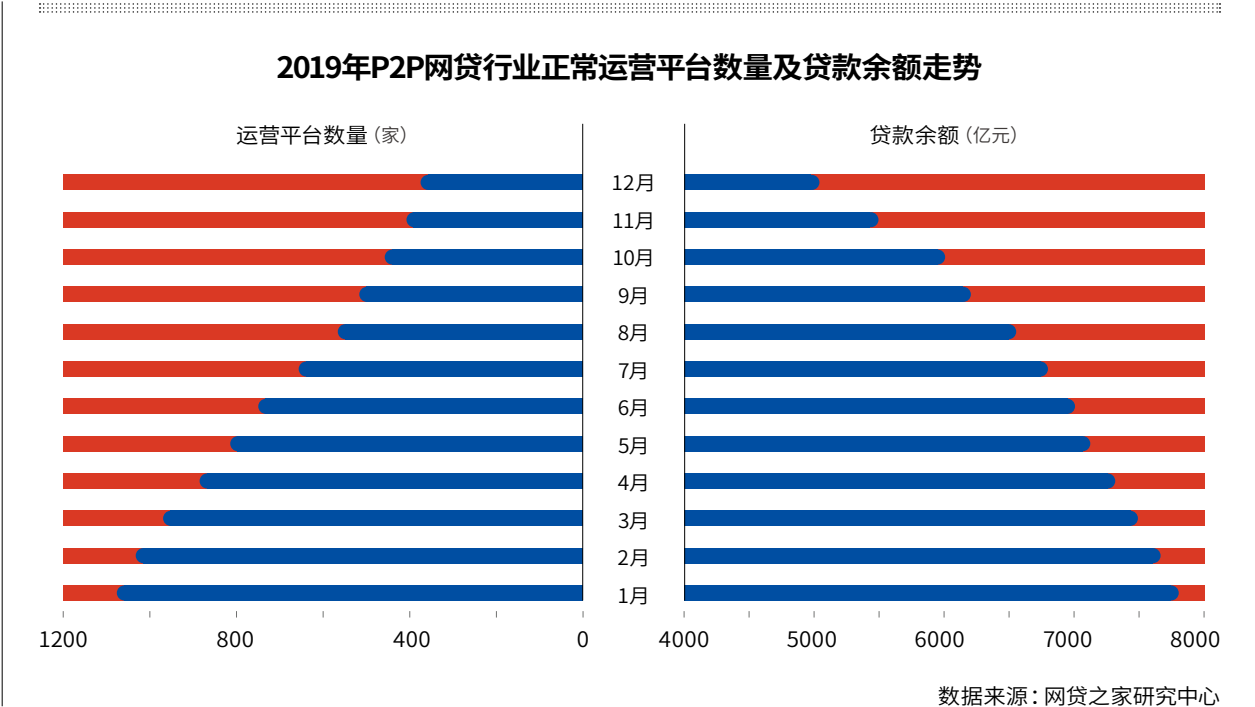
时代周报记者查阅发现，该人士提到的石继昆、石继平、杨晓荣、王林昆作为上述借款公司法人代表高频出现，且均于短时间内在云南注册大量公司，多数公司有相互关联，且借款企业联系方式多为138***950。

据天眼查信息，其中石继平和董骏有股权关联，并于2018年1—2月期间集中在云南注册大量公司，多达79家。公开资料显示，积木盒子的法人代表董骏，曾经是云南中铭融资担保有限公司以及其控股股东恒信悦华(北京)管理咨询有限公司的法人代表。

“特别是在2020年1—2月期间，积木盒子向这些空壳公司发出大量借款，并在2月15日宣告平台转型，关闭所有回款通道。”上述出借人表示，严重怀疑积木盒子通过这些空壳公司，将出借人的资金进行转移，涉嫌虚构借款合同，自融自用。

4月6日，上海一位资深理财师在接受时代周报记者采访时表示，自融是很多网贷平台爆雷的常见原因，在P2P行业，自融属于严令禁止、不能触碰的红线。

2015年12月28日，自融行为作为《网络借贷信息中介机构业务活动暂行管理办法〈征求意见稿〉》中“十二条禁止行为”的首条行为被列出。■



“三马”骄子众安保险扭亏猜想

时代周报记者 **黄坤** 发自上海

成立7年以后，众安保险（06060.HK）交出史上最好成绩单。

数据显示，2019年其净亏损收窄至4.5亿元，保险业务实现760万元的首度盈利，在市场看来，众安保险披露公司2019年业绩报告，主要传递出两个重要“信息”，一是公司保险业务盈利归正；二是承保亏损收窄，投资收益大幅上升。

“三马”骄子众安保险C位出道，曾一度被资本市场热捧，估值上千亿元。然而2017年上市后，三年来陷入增收却不盈利的困境，负债走高、投诉剧增、消金颓势等问题频现。

4月5日，上海消费者付先生向时代周报记者反映：“众安保险违法捆绑销售保险，在不知情情况下，遭受了众安保险和小赢卡贷捆绑销售，并非自愿购买，要求全额退还。”

对此，4月6日，众安保险对时代周报记者表示，众安从董事会、委员会、高管层到明确的执行部门，消费者权益保护工作责任逐级授权、层层落实，通过开展首席消保官评比、交换轮岗客服岗位、管理层每日倾听客服电话等系列工作，不断改善客户体验，

降低投诉发生率。

4月6日，众安保险收报26.5港元，总市值389亿元，股价较2017年上市初期的高位97.80港元下跌72%，市值萎缩60%以上。

保险业务首度盈利

成立伊始，众安保险被冠以“中国保险科技第一股”。前三大股东分别是平安集团的董事长马明哲、阿里巴巴董事长马云和腾讯董事长马化腾。阿里巴巴持股19.9%，腾讯和平安分别持股15%。

2017年9月28日，众安保险在港交所主板上市，一度被资本市场热捧，估值上千亿元，但上市之后，众安保险依旧难改持续亏损，2017—2018年，分别净亏损15.17亿元、15.31亿元，陷入增收不增利的境地。

对此，众安保险在接受时代周报记者采访时表示，一方面是有质量的增长策略得到体现，说明众安2019年布局健康和生活消费生态卓有成效；另一方面也说明众安的业务结构得到优化，长期来看，众安还是会维持高于行业的增速。

众安2019年综合成本率为113.3%，承保端亏损近17亿元，为何保险业务仍能获得年度“薄利”760.1万元？财

报指出：“2019年，受益于A股市场的优异表现，我们的总投资收益率达到9.3%，实现了人民币18.155亿元的投资收益。”

2019年，众安保险也正在从媒体眼中“亏损大王”到“投资高手”转变。

截至2019年12月31日，众安的投资资产总额为199.31亿元，其中，固定收益类投资占投资资产总额的42.4%，股票及权益型基金占投资资产总额的14.7%。

此外，时代周报记者查看其2019年年报发现，众安保险健康生态业务表现亮眼，实现总保费收入48.060亿元，较上年同期大幅增长67.6%，为约1670万人提供健康保障。

4月4日，上海一位财务分析师在接受时代周报记者采访时表示，众安在线业务及管理费用率远高于同行业企业，主要是由于其管理费用中主要包含咨询费及服务费，该费用是用于支付给生态系统合作伙伴（主要为各大互联网平台）的服务费，该部分费用占管理费用的55%，是互联网保险vs传统保险公司的“费用增项”。

众安保险转亏之路并非坦途。消费金融一直都是众安保险的核心生态业务，业务风险也在增加。

年报显示，众安保险2019年的消

费金融收入环比下降12.2%，赔付率从72.3%上升至难以控制的97%，叠加渠道成本的总承保成本率高达109%，疫情笼罩，赔付成本的后置或将影响2020年众安保险的业绩。

4月3日，上海一位消费金融公司CEO向时代周报记者表示，在新的消费金融监管局势下，保险公司有其自身的用户数据积累和存量资金优势，但仍面临着征信体系和风控不完善、获客规模及资本金不足、缺少场景、竞争激烈等问题。

对此，众安保险回复时代周报记者表示，为了应对宏观经济的下行压力、趋严的监管环境以及持续上升的消费金融行业风险，众安将积极主动强化风控标准、严格监控底层资产风险表现，用科技手段保障融资类信保线上小额业务平稳运营。

科技托底迎来机遇

作为中国首家互联网保险科技公司，科技基因是众安保险的“王牌”和“最底层”。

年报显示，众安保险2019年研发投入高达9.77亿元，占总保费6.7%，拥有工程师及技术人员共计1355名，占公司雇员总数的46.8%，专利申请量达478件。

4月5日，安信证券分析师向时代周报记者表示，作为互联网科技公司，众安保险与慧择的中介代理性质不同，众安更侧重于开发销售自营产品和保险科技的研发，是典型的 B2B2C 电商模式保险公司。2019 年 3 月获得香港金管局颁发的首批“虚拟银行”牌照，获得金融科技方面的认可。

但是，众安保险2019年科技输出净亏损人民币3.343亿元，同比减亏1.7%。却净亏损人民币3.343亿元，同比减亏1.7%，在一定程度上导致了公司未能实现整体盈利。

“这两年科技输出业务还在投入期，盈利不是科技板块的重点，众安希望通过持续的科技投入提升众安长期的竞争力。”众安保险在接受时代周报记者采访时表示。

2020年疫情或将成为众安保险今年扭亏为盈的一大转机。

“疫情催生更多对于科技的需求，众安科技输出业务迎来潜在的市场机会。”众安保险3月30日告诉时代周报记者，众安保险于2020年1月1日至2月29日所获得的原保险保费收入总额约为人民币25.65亿元，同比增长55.2%。由于搭上了全面线上的快车，众安保险的保费收入领先一众传统险企。■

证源基金终止设立 自然人大股东早已抽身

时代周报记者 宁鹏 发自上海

正所谓有人星夜赴考场，有人辞官归故里。

在今年4月1日外资股比放开的首日，贝莱德和路博迈便提交了公募基金的资格申请，加快了对中国资管市场的布局。而仅仅在两日之前，A股上市公司智度股份（000676.SZ）发布公告，称董事会决议向证监会申请撤回证源基金公司的设立申请。

这一罕见行为迅速引起市场的注意，行业热论公募基金牌照现在价值几何？

来自中国基金业协会4月2日的统计数据显示，尽管春节后国内市场一度饱受疫情冲击，但依然不改公募基金蓬勃发展之势，截至2月底，公募基金总规模创出历史新高，突破16万亿元。

罕见主动撤回

“证源基金主动撤回设立申请，在行业里是较为罕见的。此前公募牌照申请撤回均为受困于具体的客观因素，这或在一定程度上说明公募基金‘牌照红利’正在消失。”4月2日，上海某大型基金公司中层对时代周报记者表示。

公募基金牌照一度是各方争抢的香饽饽，头部基金公司的牌照甚至创下天价。

然而，红利期终有结束。

“从公募基金行业历史上看，2006—2007年的牛市还能有不少新成立的基金公司可以一飞冲天，但到了2014—2015年上半年的短暂牛市中，趋势突围的机会就明显减少，而近些年，马太效应，强者愈强的态势愈加明显”，4月6日，一位“公转私”的资深业内人士表示，尽管资管行业还存在很大发展空间，但留给中小公司的机会已经不多。

近日，华宝证券发布的一份研报显示，从近五年基金公司规模分布看，去除货币基金与短期理财基金，规模前二十大基金公司的总规模，连续五年超过全市场总规模的60%。而规模后三十大的基金公司占比则分别为1.09%、0.62%、0.44%、0.34%、0.35%。小公司总体从趋势上一直没能实现有效突围。

需要注意的是，公募基金牌照申请撤回其实也并非历史首次。

此前，私募机构重阳投资曾经主动撤回公募牌照申请；长江证券也曾于2018年4月公告，因筹备、申报进展不及预期，合作方终止了超越基金的设立。



发起人另谋出路

中国基金业协会公开的截至4月3日的行政许可事项显示，证源基金于2017年4月24日被接受申请材料，最新进展还是同年11月7日，第一次反馈意见。

从该基金此前公开的股东构成可以发现，在筹备之初，便集齐了三家上市公司方大特钢（600507.SH）、金固股份（002488.SZ）和滨江集团（002244.SZ），它们的主营业务分别为钢铁、货运及地产，产业跨度较大，且均未有较明显的金融背景。这在国内资管领域也是较为罕见的。一直以来，除了券商、保险、私募等金融类企业外，其他类别的上市公司鲜少参与公募基金的筹建。

据滨江集团此前的公告，证源基金注册资本为1亿元，自然人胡德佳、金固股份、方大特钢，以及滨江集团旗下的滨创投资各出资3400万元、2300万元、2200万元和2100万元，持股比例分别为34%、23%、22%、21%，可以看出，自然人为最大股东。

证源基金筹备进程一波三折。

在上述上市公司股东披露了该事项后，仅时隔3个月，方大特钢便宣布退出。彼时筹备工作继续推进，由上市公司智度股份接手方大特钢在证源基金中出资人的全部相关权利和义务。

经时代周报记者梳理，作为证源基金发起人的各方，仅有自然人大股

东胡德佳具有金融领域经验，其曾担任光大永明资管副总经理，还曾在景顺长城、光大保德信等公募基金任职。

4月6日，沪上某基金公司副总经理还告诉时代周报记者，由于基金法对于基金公司发起股东有严格要求，三年内不得存在违规或财务亏损，否则一票否决。于是，或因2016年存在亏损，2018年1月16日，金固股份公告，将退出证源基金筹备。

事实上，再追溯，证源基金筹备组负责人胡德佳于2018年已另谋出路。公开资料显示，2018年4—7月，他已担任华安财保资产管理公司总裁临时负责人，2018年7月17日担任总裁。

上述公募基金副总经理表示，胡德佳从筹备组负责人变为其他机构的职业经理人，从这个细节上就能窥见，当时各方发起人已经放弃了公募牌照申请。

“产业”系战绩不佳

产业资本进入公募行业“捞金”并不稀奇，但并非所有机构都能满载而归。

产业系基金公司的出现得益于新基金法的实施。早期公募基金最初主要以信托系和券商系为主，后来又出现了银行系和保险系。2014年4月，证监会表示将放宽机构设立限制，支持各类主体申请公募基金管理牌照。

各路资本随即开始涌入公募行业。从时间线来看，2015年之前的基金公司发起人均在国有金融体系内，但2015年之后已出现私募系基金、个人系基金以及产业系基金。

目前，公募行业最为“纯粹”的产业系基金公司当属格林基金。天眼查信息显示，格林基金由河南省安融房地产开发有限公司100%持股。

从过往运作情况看，格林基金成立以来表现惨淡。2019年1月，该公司旗下格林伯盛混合基金公告合同不能生效，这也是2019年行业内首只募集失败的基金。

“目前A股上市公司接近4000家，基金产品却超过6000只，这意味着什么？基金产品不稀缺，优秀的管理人才才值钱”，4月6日，好买财富研究总监曾令华表示。

另据Wind数据显示，2019年全年权益类基金平均收益率为37.31%，主动股票型基金平均收益率为47.94%。但格林基金旗下的格林伯锐灵活配置混合基金的C类、A类份额在同期同类基金排名中倒数第一，年内回报率分别为-20.34%和-20.21%。

除了格林基金正在遭遇“发育不良”的尴尬外，此前亦有产业资本从公募领域铩羽而归。2014年，美邦服饰（002269）将其所持有的33%的长安基金股权转让给上海恒嘉美联发展有限公司。■

中金公司回A启动

上接P9

在中金公司看来，当前中国证券行业面临全方位历史性发展机遇，传统证券业务规模有望稳中有进，同时，以科创板、衍生品、金融科技等为代表的大量新兴业务正在不断涌现。

3月27日，证监会表示决定将中金公司等6家券商纳入首批并表监管试点范围，同时下调试点机构两项风险计算指标：风险资本准备计算系数由0.7调降至0.5，表内外资产总额计算系数由1降至0.7。

中信建投指出，并表监管试点延续了“扶优限劣”的监管思路，资本雄厚、集团化经营成熟、风控完善的头部券商优先享受政策红利，行业集中度提升的趋势进一步明确。

中信证券非银金融分析师田良认为，“此次改革在风险资本准备计提等领域的放松，有助于证券行业扩大杠杆，提升ROE水平。中金公司杠杆率长期领先其他头部券商，最有望突

破原有杠杆瓶颈，与高盛、摩根士丹利等国际头部券商10倍左右的杠杆率水平接轨，促使ROE进一步提升，实现投资者回报。”

海外业务领先

在成立早期，中金公司专注于投行业务，几乎囊括了大型国企的上市发行项目，定位高端化、机构化，而这也成为了其被挤下神坛的一个原因。

中金公司投行老大的位置在创业板活跃后便一路下滑，跌出行业前三，不过，随着2015年成功登陆港交所补充资本金后，其投行业务又逐渐重回头部。

2019年报显示，中金公司实现投资银行业务营业收入38.65亿元，同比增长29.3%，占营收比例为16.97%。

2019年A股IPO融资规模前十大的项目中，中金公司完成了8单，其中IPO主承销金额402.62亿元，排名第二；再融资主承销金额78.30亿元，排名第七。在港股市场上也持续保持领

先优势，承销金额80.73亿美元，排名市场第一。2019年，境内债券承销金额6120.94亿元，境外债券承销金额77.83亿美元。此外，中金在国内并购市场总排名第一，市场份额为13.90%。

今年一季度的投行业务数据同样亮眼。Wind数据显示，一季度共有24家券商获得IPO承销及保荐收入（含科创板），合计28.07亿元，较上年同期增长100.71%，其中，中金公司以承销保荐收入4.44亿元排名第一，占市场份额比例达15.82%。

从保荐上市数量看，2020年一季度保荐IPO企业上市数量最多的券商也是中金公司，合计单独或联合保荐8家企业上市，市场份额合计占到14.81%。

北京一家中型券商投行人士对时代周报记者表示，“之前由于没有A股上市，中金公司在很长时间内发展缓慢，错过了高速发展的良机。2015年中金赴港上市，近两年合并中投、引入战投等转型速度很快，它的创新能力、风控水平、人员素质也都

2019年报显示，中金公司实现投资银行业务营业收入38.65亿元，同比增长29.3%，占营收比例为16.97%。

处于国内领先水平，其国际化程度更是远超同业。”

2019年年报显示，去年中金公司海外收入占比由21%提升至24%，已成为公司收入重要的组成部分。

时代周报记者根据东方财富Choice数据统计，A股上市券商在2019年海外业务占比超过20%的券商只有海通证券一家。而中金公司多项海外业务领跑行业，中资全球股本融资、港股IPO、中资美元债承销金额等均位列行业首位；互联互通市场份额也保持行业领先；此外，还完成阿里巴巴回归港股、百威亚太上市等多个标志性项目。

田良4月6日告诉时代周报记者，“在业务通道化和商业模式同质化的证券行业中，中金公司的综合业务能力和国际基因已经形成竞争壁垒，海外收入成为公司收入的重要组成部分。未来随着公司A股发行及并表监管推行，有望打破原有的资本制约与杠杆瓶颈。”■

券商薪酬探秘：中金人均近89万登顶



从员工人均薪酬排名看，中金公司、中信证券、海通证券位居前三，2019年人均薪酬分别为88.91万元、78.34万元、71.46万元，人均月薪分别高达7.41万元、6.53万元、5.95万元。

时代周报记者 黄坤 发自上海

截至4月6日，时代周报记者统计发现，A股上市券商已有近30家公司发布了2019年年报。

从营收和净利润来看，中信证券（600030.SH）以431.40亿元的营收成为“赚钱王”，净利润达到122.29亿元；海通证券（600837.SH）以营收344.20亿元，净利润95.23亿元紧随其后。

毋庸置疑，2019年对券商来说是一个丰收年，目前来看，员工收入也同样丰收。

4月6日，记者以净利润超过20亿元的12家头部券商为样本进行统计，总薪酬达604.12亿元，同比增长23.45%；人均薪酬达57.83万元，同比增长23.3%。

不过，也有受访的券商人士当日对时代周报记者表示，行业的平均薪酬存在一定假象，被极少数高管或业务负责人严重“带跑”，投行内部的薪酬差异也很大。

中信薪酬总额最高

在行业整体盈利向好的背景下，2019年券商整体发放薪酬也不“手软”。

据时代周报记者4月6日统计，中信证券以122.69亿元高居2019年总薪酬榜首，较2018年同比上涨15.19%；向高级管理人员支付的薪酬总额为13906.38万元，同比上涨16.4%，远超同行。

其次是国泰君安、海通证券、中金公司和华泰证券，它们的2019年总薪酬分别为76.68亿元、73.19亿元、72.03亿元、70.95亿元，亦跻身前五。但若从员工人均薪酬排名看，中

金公司、中信证券、海通证券位居前三，人均薪酬分别为88.91万元、78.34万元、71.46万元，人均月薪分别高达7.41万元、6.53万元、5.95万元。

4月4日，东莞证券行业研究员告诉时代周报记者，人才是券商最重要的财富，因此，证券公司三分之一的净利润都会用于员工薪酬激励上，各种激励机制也在不断完善。

日前，时代周报记者查阅国泰君安、华泰证券等券商年报发现，它们的薪酬政策一般都是以市场水平为定薪依据，以业绩考核结果为分配导向，大多由基本薪酬、绩效奖金和福利体系构成。

值得一提的是，中信证券采取分享制的效益年薪激励原则，即为了平衡业务风险和财务目标，在肯定业务部门创造利润的前提下，年薪分配首先“向业务倾斜、向盈利业务倾斜、向重要创新业务倾斜”。

4月4日，中信证券上海一位员工对时代周报记者表示，公司另有设立“董事长奖励基金”“忠诚奖”等特殊激励，这也是为了打造公司核心竞争力，保持核心人力资源队伍持续稳定。

高低水平差距较大

“平均薪酬只能作为一个行业参考，并不能全面地反映券商人员的收入分配状况。”4月3日，多位券商从业人士向时代周报记者感叹道，“看着总体数字光鲜亮丽，但自己却是‘被平均’的那个，可能领了‘假工资’。”

据了解，券商行业内，各部分、各板块、各职级，薪酬差距比较大，极少数高管或业务负责人拿着高薪，20%的人或拿着薪酬总额的80%，部门与员工之间都是如此，即使是侧重以项目计酬的投行部门薪酬差异也很大。

“券商从业人员的薪酬通常以业绩为基础，按职能管理序列、业务序列（研究、经纪、投行、自营、资管等）管理，所以差异大也并不奇怪。”4月5日，上海一位券商投行人士对时代周报记者解释道，券商行业有“看天吃饭”一说，员工薪酬和奖励机制也需“看天吃饭”，除了自身的努力，要看人脉、看业绩、看市场环境。

该人士无奈地笑说：“工作久了你会发现，奖金都是虚的，底薪才是王道。”

“人脉、工作经验、业务拓展”是决定大多数证券从业人员收入的关键，上述投行人士表示，作为一般的经纪业务部门员工来说，收入主要由两部分构成：基本工资+提成。基本工资一般在2000元至万余元不等，大家主要是靠拉客户赚取佣金作为收入的重要部分，提成比例通常为佣金的15%—50%。

此外，时代周报记者注意到，券商行业员工薪酬普遍采用递延制，根据年报公布的薪酬计算平均值确实不能完全反映真实的薪酬水平。

今年1月，中信建设曾有员工向外透露，公司员工薪酬分为“激励奖和忠诚奖”，激励奖会在次年年中发放，大约为年终奖的三分之一或二分之一，剩下的奖金要在三年甚至更长时间后才能拿到。

员工持股正当时

相对来说，券商行业在员工激励机制上相对其他行业还是比较靠前的。时代周报记者日前获悉，华泰证券、民生证券等多家券商已相继宣布在2020年引入股权激励。

4月4日，有券商业内人士向记者透露，近年来，无论是头部券商还是

新锐券商，纷纷通过员工持股或者股权激励计划深度绑定员工利益，以激发经营活力。

今年3月30日晚，华泰证券发布公告表示，拟回购A股股份，作为限制性股票股权激励计划的股票来源。此次拟回购股份数量下限为4538.325万股，上限为9076.65万股，回购价格不超过28.81元，回购期限不超12个月。

谈到激励目的，华泰证券在公告中表示，为积极响应国家政府和监管部门的政策导向，增强投资者信心，维护股东权益，同时，深化落实公司混合所有制改革，建立员工与公司利益共享、风险共担的市场化机制，进一步激发公司活力。

3月1日正式生效的新证券法明确规定，券商因股权激励持股为政策允许。通过股权激励计划或者员工持股计划而持有股份的证券公司员工，可按照监管规定持有、卖出这些股票。

民生证券相关负责人此前曾对媒体表示，股权激励目前已经成为行业核心人才领军人物争夺的重要武器。员工一旦参与股权激励计划，能有效保持队伍稳定，应对竞争对手对核心人才的争夺。

2019年年报显示，去年已有招商证券、中信证券、华创证券3家券商实施了员工持股计划。

2019年3月4日，中信证券披露了《员工持股计划（草案）》，拟向公司骨干员工推行员工持股计划，由信托机构直接在二级市场购买公司A股或H股股票，累计不超过公司股份总数的10%。计划有效期为10年，分年实施。

时代周报记者还通过查阅招商证券2019年年报发现，今年3月3日，公司已完成员工持股计划的股票过户手续。■

无接触理财兴起 金融机构数字转型思变

时代周报记者 程方 发自上海

4月6日，有投资者在交流平台上询问一家深市上市公司是否涉及无接触理财业务？

时代周报记者近日采访也发现，无接触理财，因为疫情影响，在今年春节后逐渐兴起。其不仅让越来越多的投资者了解、接受、适应了这一从线下到线上的方式变化，更促进了习惯依赖于传统业务模式的金融机构加速数字化转型。

4月3日，富国基金电子商务部总监黄岚告诉记者，今年春节后，客户的线上热度和参与度明显增强。据蚂蚁财富统计，基金购买转化率、市场份额占比均呈增长趋势，尤其今年2月，基金申购交易日均翻了4倍。

线上理财的深化

一般来说，每年的二三月份都是银行理财产品的营销旺季，但今年因为疫情影响，许多银行调整了线下网点的营业数量和时间，于是越来越多的传统线下营销活动逐渐搬到了线上。

不少银行推广和丰富了自己的电子银行渠道，服务也有所升级，之前只能去线下网点“双录”后才能购买的理财产品，现在通过线上“双录”就可以在网银或手机银行上购买。

一些银行、基金公司还自行或是与平台机构合作，推出了“金融超市”“理财周”等主题活动，丰富线上产品种类，加强指导和推介服务。

投资者方面，在这段宅家的日子，越来越多的人选择以在线理财方式“对抗”生活的变化，甚至比平时更加关注投资理财信息。

蚂蚁财富运营负责人梁景瑞日前介绍，“我们发现，不少用户在疫情期间不能出门也没法消费，会选择把资

金转去做一些稳健型的理财”。

该机构日前发布的统计数据，春节后两周，就有近百万人次在支付宝里观看了理财直播，人数较节前增长了63.8%。其中90后是观看理财直播的主力军，占比近4成，另有近13%的直播观众是中老年人，他们学习理财知识，投身理财的热情同样高涨。

4月3日，黄岚还告诉时代周报记者，公司之前做过一次统计，截至今年3月中旬，电商渠道销售规模已占到富国基金总资产规模的25%以上，单是在蚂蚁财富的基金保有规模就与2019年底相比增长了近40%。

生态模式的转变

“不管此次疫情有没有发生，线上理财的比例都会逐渐提升，疫情促使了这一进程加快。今后在互联网理财平台可以看到更多的投资理财产品。”一位上海的银行理财经理表示。

华南一位公募基金市场部负责人也向时代周报记者指出，无接触理财的兴起已不能单纯地以更大范围的线上理财来理解，它更是一种业务模式和行业生态的转变。

“原来我们线下购物是用现金支付，后来有了电子支付，随之，我们的生活发生了诸多变化，线上购物越来越普及，还有其他各种场景应用。而此次疫情，使得无接触理财获得更广泛接受，也让前端的金融机构积极求变，转型触网。可以预见，互联网特征愈加强化的趋势下，市场投资行为及机构服务模式都会变化，”该负责人说。

原来，有些投资者，特别是老年投资者，喜欢到银行网点找理财经理，听基金经理现场路演，但现在，理财经理和基金经理都走到线上，化身视频主播。

“虽然少了一些亲切感，但覆盖的范围更广，普惠更大，原来线下只有VIP客户才能享受到的资源和服务，现在



普通客户甚至潜在客户也能享受到。”黄岚透露，原来线上路演和服务主要通过文字或音频，春节后转为以视频为主；路演频率增加，原来每个月两到三次，春节后通过直播，增加到每周三到四次；原来考虑到安保等问题，一场线下路演200人左右，现在线上路演的受众少则几千人，多则几万人。

兴证全球基金总经理助理兼电子商务部总监周树明对时代周报记者表示，线上直播路演让更多投资者拉近了与基金经理的距离，相较于间接的采访，让客户直接面对基金经理，能让投资者更直观感受基金投资的理性严谨，传递基金经理的投资逻辑和投资价值观。

由于效率更高，无接触理财实现了此前投资者一直期盼的陪伴式服务，特别是在市场震荡波动之时，投资者能够及时、直接地获得基金经理的建议和观点。

周树明说，在这次疫情中，他有一

个比较突出的感受是，客户对市场舆情关注度上升，且有趋势性。拿2月3日来说，春节期间很多投资者已预计到当天A股震荡开局的可能，产品讨论区中客户都在表达忧虑和担心情绪，“合作平台在假期间发起了客户陪伴的邀约，希望在市场遇到冲击时能为客户提供专业的投资分析观点，我们第一时间响应了这些需求——假期间协调各部门整理好了基金经理观点，2月2日晚间由平台确认上传，这样在次日开盘后的第一时间，客户就可获取针对性的信息”。

数字转型再探索

这次疫情对机构而言，也是一次数字化运营能力的实战考验。事实上，此前，不少基金公司等机构已经通过自身的转型升级，加大电商布局，与互联网平台合作等方式，积累和锻炼了数字化运营所需的人才和技术。

“面对需要陪伴与互动的海量用

户，初涉电商的基金公司不免有些无所适从，毕竟术业有专攻，问题的主要症结在于基金公司缺乏互联网的运营思维。而蚂蚁财富等平台的出现，就顺理成章地成为了基金公司顺利拿到电商营销时代入场券的重要帮手”，上海一家基金公司营销副总表示。

据了解，基金公司入驻蚂蚁财富平台以后，可以一改过去作为产品供应方的角色，直接面对海量潜在客户。在这个平台上，全面向机构开放的财富号、AI技术等，可以帮助机构大幅提升运营效能。

在疫情发生后，面对银行代销、线下销售渠道近乎枯竭的困局，蚂蚁财富平台迅速帮助基金机构转战线上，与客户直联，增加互动，面对客户对线上产品需求大增，双方迅速配合加速上线产品，并通过直播等多重形式，及时解决客户问题。

诚然，金融机构数字化转型仍在探索的途中。周树明向时代周报记者介绍，与线下买东西不同，理财产品第一次购买即是服务刚刚开始，对机构而言，首先要解决的是不能以简单的销售模式看待客户，而是要将购买者转变为服务对象。

另外，通过蚂蚁财富开放给机构的技术能力，对所有人群，千人千面地服务，这也是最具挑战和想象力的，比如将20万客户分成200个偏好组，通过技术分发，提供智能服务。“这与我们所认识的智能投顾也不一样，智能投顾的目的在于筛选产品，有强烈的营销目的，而数字化转型是伴随始终的服务模式，这需要建立在人工智能与人力共同作用的基础上”，该副总说。

互联网平台与金融机构的珠联璧合可以使得上述目标更易实现。目前，疫情虽然逐渐退去，但直播解说、大数据分析用户画像、AI精准推送等，已成为各家基金机构在蚂蚁财富等平台上的运营常态。■

做空者浑水

时代周报特约记者 陶书宁 发自上海

“我们想做浑水在中国的分包商，谁认识浑水的高管麻烦帮忙推荐下”，4月4日，有机构人士在自己的朋友圈里表示。瑞幸事件让浑水在全球资本市场再度名声大噪。

北京时间4月6日晚，瑞幸咖啡（LK.O）开盘继续下挫，初跌超过15%，而前两个交易日，其股价已蒸发将近80%。

这场风暴主要源于4月2日晚，瑞幸发布的一则公告，称发现公司首席运营官刘剑及其部分下属，存在伪造交易等行为。

同时，初步调查结果确定的信息表明，从2019年第二季度到第四季度，公司虚增交易额高达22亿元人民币，相关的费用和支出也相应虚增。

财务造假，在中概股中已有多个遭到做空的惨痛案例，一石激起千层浪，多少投资者，相关机构为此难眠，但无疑，做空的浑水是个例外，且很可能斩获颇丰。

事实上，关于此番市场对浑水的评价，据时代周报记者近两日了解，国内机构也多抱着做空机制对上市公司恶意造假行为有遏制作用的认知态度。

4月6日，钜阵资本创始人龙舫接受时代周报记者采访时表示，希望中国资本市场也能完善做空机制，引入浑水这样的做空机构。

“因为资本市场的监督者除了监管机构，保荐机构、会计师事务所、律师事务所等第三方中介机构，以及媒体之外，也需要浑水这样的做空机构，必须让市场中的恶意造假者有所忌惮，并且付出应有的代价。这对于中国资本市场的优胜劣汰，促进资本市场健康发展及维护投资者利益方面都能发挥很重要的作用。”龙舫说。

4月3日晚，浑水方面也在回应媒体时称，瑞幸事件显示了为何市场上需要卖空者的存在。早前，当他们读到（匿名指控瑞幸造假的）报告时，他们相信报告所述是真实的，因此他们开了空仓。这也对美国市场政策制定者、监管者和投资者敲响了警钟，上市公司造假对市场构成重大风险。

瑞幸事件后的反思

自浑水发布瑞幸的做空报告以来，瑞幸的股价已经从31.35美元跌到了4.5美元左右，跌幅近90%，令投资者损失惨重，不过，浑水却因之前“有准备”地做空而斩获颇丰。

今年2月，浑水再次瞄准中概股，发布了针对瑞幸咖啡长达89页的做空报告，质疑后者财报作假。尽管做空报告只是由浑水代为发布，但仍可表示，浑水对报告内容予以认可，而该机构确实以实际行动表示，买入空单。

今年4月2日晚，瑞幸自曝虚增交易额，财务作假，一语成谶，印证了浑水的正确。而瑞幸是浑水做空的第17家中概股公司，自浑水成立以来，其做空对象也多选择中概股。

浑水为何总是与中概股过不去？对此，格雷投资总经理张可心在接受时代周报记者采访时表示，做空其实是很正常的投资行为，在国外，做空获利是非常重要的投资手段。中概股里面也有一些实际情况比较差，甚至财务作假的公司，当它的股价高到不合理，就可能被做空。

据悉，这份神秘的89页做空报告显示，除了牵涉浑水和做空瑞幸的对冲基金，还有参与访谈的行业专家，执行调研的咨询公司员工，实地蹲点的实习生等。做空机构合计动员了92名全职和1418名兼职人员，在中国45个城市的2213家瑞幸咖啡门店，录下大量监控视频，并从10119名顾客手中拿到25843张收据。

“这是有大量实际证据证明的报告，所以浑水选择相信。据了解，瑞幸事件后，国内的一些咨询机构也跃跃欲试想参与上市公司的第三方调查。日前听说有机构在业内广泛征询浑水的联系方式。”上海一家量化对冲私募负责人表示。

目前尚不清楚浑水做空瑞幸的具体仓位和价格。按照惯例，它不会公布这些信息以及在针对某家公司做空时的具体收益。

不过在瑞幸自曝财务作假后，美国的GPM、Gross、Faruqi等多家律所宣布，已就证券欺诈行为对瑞幸咖啡公司和特定管理人员提起集体诉讼。

“在美国，因为财务数据造成投资人的损失，上市公司是要完全承担的。”张可心说。

4月6日，高盛发表声明，称瑞幸咖啡股东的股票质押贷款发生违约，贷款人开始对抵押品采取强制执行程序，涉及约7640万份ADS。

被做空中概股过半退市

据张可心介绍，浑水之类的做空机构，会从财务、管理、运营等方面的数据去挖掘，包括组织结构、股东结构方面的漏洞去突破。

浑水创始人Carson Block此前在接受外界采访时也表示，浑水找到财务造假公司的切入点是企业资产负债表的。“若上市公司虚报利润，则产生了‘虚假现金’问题。”

据了解，在调查可疑上市公司、撰写详实的调研报告的过程中，浑水会逐步建立空仓，在报告公布后，则通过借券卖出的方式在二级市场获利。浑水公司常用做空手段包括融券卖出，看期权等。

在浑水做空瑞幸之前，已有16家中概股正面遭遇过其空拳的打击。

2010年6月28日，浑水研究公司刚刚成立，发布了第一份报告，就直指东方纸业（ITP.A，现已更名“IT科技包装”）财务造假并给予“强烈建议卖出”评级。

次日，东方纸业开盘大跌，之后，浑水又陆续发布7份关于它的报告，双方口水战不断升级。东方纸业甚至为此展开独立调查，但股价一直没有再回到原来位置。

截至今年4月6日，东方纸业股价为0.6美元，对应市值1323.3万美元。而在浑水做空之前，东方纸业市值超过1.5亿美元。

做空东方纸业成功后，浑水名声大噪，并继续发难中概股。2010年11月10日，浑水出具对绿诺国际（RINO.OO，下称“绿诺”）的报告，目标价为2.45美元，评级为“强烈建议卖出”，并质疑绿诺伪造客户关系、夸大收入以及管理层挪用上市融到的资金等行为，绿诺股价应声大跌。之后，绿诺被迫退市。从浑水对绿诺的报告发出到绿诺退市仅过了23天。

2011年2月3日和4月11日，浑水又

分别发布了对中国高速频道（CCME.OO）和多元环球水务（DGWIY.OO）的做空报告。最终前者退市，后者的美国存托股也被摘牌。

分众传媒（FMCN.O）、展讯通信（SPRD.O）、傅式科普威（FSIN.O）、新东方（EDN.N）、网秦（LKM.N）、好未来（TAL.N），不仅是这些在美上市的公司，在香港上市的辉山乳业（06863.HK）、奇峰国际（01228.HK）、敏华控股（01999.HK）、安踏体育（02020.HK），以及在加拿大上市的嘉汉林业（TRE.TO）等，都曾成为浑水的做空目标。

嘉汉林业（TRE.TO），在浑水报告发布当天股价狂泻64%，辉山乳业（6863.HK）则一天暴跌89%，之后陷入债务危机，直至被交所摘牌。

其实，浑水也并非一击即中。

新东方和好未来等公司，在遭遇浑水后，股价虽出现大幅波动，但在证明“清白”之后，股价得到修复。

2012年，浑水质疑新东方公司架构不稳定、特许经营权方面存在欺诈后，新东方市值一度蒸发近20亿美元，市值创下5年新低。但在新东方正面回应质疑后，股价逐渐回升。

时代周报记者统计，遭浑水做空的16家中概股，目前已有9家摘牌（包括被私有化或回归A股）。其中展讯通信和网秦自证“清白”，但也都已退市。

目前存续的还有7家，其中奇峰国际停牌已超过5年，可以正常交易的只有东方纸业、新东方、敏华控股、圣盈信、好未来、安踏体育。

A股打击造假该加码

暂不论浑水做空瑞幸孰是孰非，毋庸置疑的是，该事件给A股也上了一课。

日前，市场都在疑惑瑞幸在2个月后的4月3日为何“自爆家丑”？据时代周报记者多方采访了解，这是因为卡在年报上。

美国上市公司在遭到做空之后，根据监管层要求需要进行回应，或者启动调查。而浑水的做空报告正是选在了各大公司公布去年四季度和年度财报的2月初。面对浑水此前的做空报告，瑞幸选择了反驳。但在一个半月后，两位来自审计机构的新的独立董事，成立了特别调查委员会，对公司数据进行审计。

4月2日，特别委员会提出调查结果，因此瑞幸才“自爆”22亿元财务造假。如果不“自爆”，则很可能无法提交年度财报，最后结果就是勒令退市。

而就A股市场来说，尽管很多市场人士认为，不存在做空的土壤。但打击造假依然应该进一步加强。

譬如，监管政策继续加码，加大立法力度，切实提高违法成本。上市公司层面，不仅要在财务规范上下功夫，还应站在提升上市公司质量高度对企业发展模式、中介机构监管、融资机构核查等做全方位“对照自查”。**■**



专注高质量增长 易方达消费精选基金4月8日起发行

近年来我国消费市场不断扩大，据发改委统计，2019年消费对国民经济增长的贡献率已经达到57.8%，连续六年成为拉动中国经济增长的第一“主引擎”。

作为供给方，一批积极且有能力持续满足消费者需求的优秀企业也获得了持续的成长机遇。为了给投资者提供布局这批优质消费企业的工具，易方达近期将推出消费精选股票基金（009265），该产品拟由萧楠担任基金经理，将把不低于80%的资产投资于A股和港股通范围内的消费行业股票。在4月8—17日发行期间，投资者可通过易方达官网、e钱包APP及各大银行、券商等渠道认购。

消费行业：长期潜力、长坡道

汇小溪成大河，支撑消费的是人们对美好生活的向往。这是一个与居民的收入增长、消费能力提升以及对生活质量的追求关系最为密切的行业，其长期增长的驱动力来自于居民消费升级的需求。

从居民收入和消费能力来看，2019年，我国人均GDP首次突破1万美元，这一水平虽然较世界银行给出的约1.3万美元的高收入门槛仍有上升空间，但对应的全国社会消费品零售总额已经突破40万亿元人民币，已经让中国成为全球最大的消费市场之一。14亿人组成的大规模市场，正在释放源源不断的消费潜力。近年市场

上有“消费行业是一条天然比较容易滚出较大雪球的长坡道”之说，主要便是源于这一点。

而在供给一侧，对面向消费者的公司来说，要成为消费者选择的对象、持续满足消费者日益提升的需求并非易事。高质量产品和服务的供给背后是技术和整个生产链条的支撑，能增强消费者信心的品牌也需要长期的建设和投入。能在这样的竞争环境下茁壮成长起来、成为消费领域各个细分行业龙头的企业，往往自有独特的商业模式，能以远超行业平均水平的效率率带给消费者更高的价值。对投资者而言，这批有着强劲的内生动力和远超同行的竞争力的企业，具有长

期投资价值。

精选股票：专注本质、专注长期价值

易方达消费精选主投消费行业股票，将由萧楠担任基金经理。公开资料显示，萧楠2006年进入易方达基金担任消费行业研究员，随后成为消费研究组组长，2012年接任易方达消费行业基金经理并管理至今，目前是易方达投资三部总经理。在公开视野内的访谈中，他反复强调的分析视角是“长期看对企业价值有什么影响”。

这与萧楠的投资理念有关。在他看来，投资本质上是一件非常朴素的事，作为企业所有权的凭证，股票的

价值取决于企业价值，股票唯一的收益就是来自于企业的盈利。但由于股票在公开流通后也具备可交易筹码的属性，由此又衍生出种种复杂策略。他本人选择坚守朴素本质，严格执行价值投资——通过深度研究，买入高质量增长的企业，获取长期复利价值。

其中，萧楠尤为强调高质量增长。这并不仅仅是指财务指标上的盈利强、增长快，而是要求企业的增长能力是持续、内生、稳定的。萧楠说，他对增长质量的要求甚至远高于对增长率的要求，唯有商业模式优秀、能实现自由现金流持续增长的公司，才能真正在长期为股东实现价值回报。（文/秦川）

妙可蓝多问题多 吉林富豪危机迸发

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

蒙牛入局、股价猛涨后，妙可蓝多（600882.SH）的股东和董监高选择了减持。

4月2日，妙可蓝多发布公告称，其持股7.09%的股东刘木栋减持计划实施时间过半，2020年1月2日至4月1日，刘木栋通过集中竞价交易方式减持公司股份290.23万股，占公司股份总数的0.71%，减持总金额为4686.72万元。

刘木栋的减持与蒙牛入局有关。根据妙可蓝多1月7日披露的《关于股东权益变动的提示性公告》，刘木栋及其他相关方与内蒙古蒙牛乳业（集团）股份有限公司（以下简称“内蒙蒙牛”）于1月5日签署了《股份转让协议》，刘木栋将其持有的568.61万股公司股份协议转让给内蒙蒙牛。目前，上述股权转让已完成股份交割变更登记工作。

引入蒙牛后，妙可蓝多于3月25日发布定增预案，拟通过向吉林省东秀实业有限公司和蒙牛非公开发行股票，募集资金总额不超过8.9亿元。其中，内蒙蒙牛拟认购2078万股，认购金额3.15亿元。认购完成后，内蒙蒙牛将合计持有妙可蓝多8.81%的股份。

与此同时，妙可蓝多正陷入监管风波。3月26日，公司连收三封警示函，妙可蓝多、公司控股股东柴琇瑛及财务总监、董事会秘书白丽君，均被上海证监局采取出具警示函的监管措施。究其原因，是妙可蓝多控股股东的多个关联方违规占用资金且未及时信披，造成上市公司多个财务数据不准确，共涉及虚增账面现金2.4亿元。

蝴蝶效应正蔓延至上述定增预案。妙可蓝多表示，若监管部门对上述资金占用问题启动纪律处分，则此次发行存在终止风险。根据公告，该预案也将于4月10日举办的临时股东大会上审议。

这起资金占用事件，也揭开了柴琇瑛家族企业资金危机的一角。目前，柴琇瑛家族旗下港股上市公司广泽国际发展（00989.HK）已成为一只仙股，深陷经营危机。而妙可蓝多的主要资产、股权也已经被大股东柴琇瑛家族质押。

柴琇瑛家族面临的资金危机，对妙可蓝多的持续性影响几何？妙可蓝多如何杜绝再次发生关联方占用资金情形？蒙牛入股后，对公司治理和经营将作何调整？4月6日，时代周报记者就相关问题致函妙可蓝多方面，截至发稿未获回复。

自1月6日晚间宣布与蒙牛达成战略合作协议后，妙可蓝多的股价不断创新高，截至4月3日，股价为21.78元，较1月6日的14.76元，涨幅达47.56%。

负面缠身

柴琇瑛夫妇均为吉林人，二人于房



地产起家。2001年，柴琇瑛进军乳制品行业，创立了“广泽乳业有限公司”（以下简称“广泽乳业”）。

5年后，广泽乳业从省内5家乳品企业中脱颖而出，生产量占到吉林省当地乳品企业总和的90%以上，成为吉林地区乳制品行业的龙头企业。

一次偶然的机会，让广泽乳业步入奶酪这条赛道。2007年，柴琇瑛在巴黎世界食品博览会上遇见奶酪后，开始布局奶酪产业，并于2015年正式确定以奶酪为主营业务。这一年，柴琇瑛夫妇将旗下乳业资产注入华联矿业实现借壳上市，华联矿业后更名为广泽股份，2019年改名为妙可蓝多，打响了“奶酪第一股”的名头。

实际上，蒙牛对妙可蓝多青睐已久。早在2015年借壳上市之时，蒙牛就一度想要参与柴琇瑛发起的定增募资，进而参股上市公司。2019年，关于蒙牛将收购妙可蓝多的传言再起，但始终未被证实，直到2020年，蒙牛才得以凭借战略投资者的身份入局妙可蓝多。

尽管有蒙牛的加持，但实际上，自柴琇瑛入主后，妙可蓝多这些年的业绩并不十分稳定。

2015—2018年，妙可蓝多的营业收入分别为3.61亿元、5.12亿元、9.82亿元、12.26亿元；同期净利润为-2.75亿元、3221万元、428万元、1064万元；而扣非净利润，除了2017年之外，其余3年均处于亏损状态。

相比之下，柴琇瑛更擅长资本运作。

2017年，妙可蓝多曾进行定增募资，定增对象为柴琇瑛、蒙牛等特定投资者，但该定增计划最终夭折。2018年9月，妙可蓝多发布重组公告称，将收购长春市联鑫投资咨询公司100%

股权，长春联鑫下属实际经营主体为澳大利亚乳制品公司Brownes Foods Operations Pty Limited。

不过，筹划近一年后，上述重组计划仍未完成，上交所于2019年8月16日下发关注函，要求其说明是否存在通过重大资产重组和披露增持计划而进行不当市值管理，以缓解大股东股份质押风险的情形。

虽然妙可蓝多对此予以否认，但并未能完全消除市场质疑。

一波未平一波又起。2019年12月，妙可蓝多披露了其控股股东柴琇瑛通过“口头”方式将2.4亿元资金划转给自己的丈夫和女儿，占上市公司最近一期净资产的19.66%。

根据公告，上述资金被柴琇瑛配偶崔民东及儿女崔薪瞳控制的公司占用，主要用于后者的公司偿还银行借款。对此，柴琇瑛发表了致歉声明并归还了全部占用资金，支付了资金占用费990.99万元。

根据上海证监局下发的警示函，除了资金占用之外，妙可蓝多也存在持续三季度虚增货币资金的情况。经查，由于妙可蓝多未对上述资金占用进行会计处理，导致该公司虚增2019年一季报货币资金8950万元，虚增2019年半年报及三季报货币资金2.395亿元。因此，妙可蓝多已披露的2019年一季报、半年报及三季报的资产负债表存在虚假记载，未能真实反映该公司财务状况。

“妙可蓝多的行为，目前来看属于大股东利用上市公司为其私人企业通过违规占用而进行利益输送，因为尚未发生违规占用无法偿还，所以还不能定义为掏空。上市公司在大股东的授意下进行违规占用，说明其内部就

不存在治理机制。”4月6日，香颂资本执行董事沈萌对时代周报记者表示。

家族生意危机

除了妙可蓝多，柴琇瑛家族的产业还覆盖地产、金融等领域。其于2009年成立广泽地产，并于2013年斥资2.44亿元入主港股润迅通信，润迅通信变身为广泽国际发展。广泽国际发展业务覆盖物业发展管理、物业投资及零售管理服务三大领域。

此后，柴琇瑛将其持有的广泽国际发展的全部股份转让给女儿崔薪瞳。2017年底，崔薪瞳成为广泽国际发展的董事局主席。在2018年发布的中国女富豪榜单中，她以61亿元的身上榜，成为中国最年轻的女富豪，一时风光无限。

好景不长。柴琇瑛家族生意的问题在2019年集中爆发。

2019年9月，崔薪瞳将其持有的广泽国际发展进行质押融资时，因未及时缴纳保证金被券商经纪强制出售；同年年底，因未及时偿还一笔本息7000多万港元的金融借款，先锋系关联公司亚联发展起诉广泽投资及崔薪瞳，截至2019年9月底，广泽国际发展亏损4.4亿元。

进入2020年以来，广泽国际发展相继发布公告，先是拟3.05亿港元变现香港九龙多处物业，再拟1.22亿元出售其融资担保业务。

股价也一路下行。截至4月6日，广泽国际发展只有0.050港元/股，市值仅剩2.64亿港元。

柴琇瑛家族产业股权也多处于质押状态。据不完全统计，崔民东名下股权至少已经有15亿元被质押。

妙可蓝多旗下资产和股权也不

例外。今年3月5日，妙可蓝多已将广泽乳品价值2.8亿元的股份质押给内蒙蒙牛。3月10日，广泽乳品又将其子公司天津妙可蓝多价值1451.2万元的股权质押给内蒙蒙牛。此外，广泽乳品还质押了大量不动产。

根据wind数据显示，截至目前，柴琇瑛未解押股权质押数量为7200万股，占其持有股份96.43%。虽未能获悉柴琇瑛家族企业面临的资金窟窿之大，但从频频质押股权和资产的动作可见其资金链之紧张程度。

截至2019年半年报，妙可蓝多关联方担保7.57亿元，占到了净资产的60%。

蒙牛何为？

在柴琇瑛家族企业身陷资金困境的情况下，妙可蓝多引入蒙牛被市场视为是自救的举措，同时也是借机扩大奶酪市场布局的机会。

根据定增预案显示，本次募集资金全部投向奶酪产能建设项目。公告显示，未来双方将在原材料采购、产品生产、技术研发、销售及营销、企业管理和产品质量管理等领域开展合作，且双方可以根据具体合作需要进一步扩大合作领域。

具体到公司经营管理方面，妙可蓝多在公告中表示，各方同意，战略投资方有权依照原战略合作协议约定向上市公司提名一名董事候选人，经上市公司履行必要审议程序后担任上市公司董事。各方同意，战略投资方有权依照原战略合作协议约定向上市公司推荐一名财务副总监人选，并经上市公司必要审议程序后被选聘为上市公司财务副总监。

这意味着，如果顺利，蒙牛未来将参与到妙可蓝多的经营管理中。

沈萌对时代周报记者表示，上市公司内部出现巨大内控问题，可能会影响非公开发行，至少参与认购的投资者会需要重申审视和评估定增方案。如果定增完成，蒙牛作为主要股东，可以在一定程度上平衡大股东的的话语权，但如果不是深度介入，那么可能也无法改变现状。

4月6日，资深乳业分析师宋亮对时代周报记者表示，妙可蓝多实控人此前确实存在资金问题，也不止一次暴露出来，目前需要将这些问题逐渐化解。而引入蒙牛，现在来说，在公司治理方面还是由柴琇瑛团队掌握决策权，继续推进其市场计划。蒙牛目前可能还不会插手，同时，蒙牛也希望能够跟妙可蓝多形成良好的上下游的关系。

“从中长期来看，中国奶酪市场增长应该没有问题。今年1—2月份，在疫情影响的情况下，奶粉等产品进口都下降了，奶酪依然保持增长，这也是为什么蒙牛能够冒着风险去和妙可蓝多进行合作的原因。”宋亮对时代周报记者分析道。■

沃森生物AB面：重磅产品加持 股东轮番减持

▲上接P9

“自从剥离血液制品、疫苗流通、单抗等资产，重新聚焦回归疫苗主业之后，沃森生物这两年传统疫苗的销量逐渐回升，业绩有所起色。13价肺炎结合疫苗上市后，估计放量也会比较快。”4月3日，上海某中型私募机构基金经理刘雨（化名）向时代周报记者表示。

今年一季度，突如其来的新冠肺炎疫情让其销售再受冲击。据业绩预告，2020年一季度，沃森生物归母净利润预计亏损1800万—2300万元。

“绝大部分疫苗接种门诊因新冠疫情防控要求而暂停接种疫苗；受交通物流停运影响，疫苗产品配送也碰到很大困难。”沃森生物称，国际销售业务也面临较大挑战，“如境外疫情形势持续，公司还存在部分进口生产原辅材料采购受影响的风险。”

大股东加速离场

作为全球最畅销的疫苗大品种，

13价肺炎结合疫苗无疑给沃森生物的未来增长带来巨大的想象空间。

然而，一边是广阔前景，另一边却是大股东轮番减持。

3月13日晚间，沃森生物公告披露，股东刘俊辉及其一致行动人黄静拟减持不超过1.5%股份。目前，刘俊辉持有沃森生物5.65%股份，为上市公司第一大股东。

不过，刘俊辉的大股东之位是“被动”得来的。2月14日，原第一大股东云南工投集团通过大宗交易转让其持有的沃森生物1.98%股份，持股比例降低至5.01%，导致刘俊辉上位。

时代周报记者注意到，2018年年末，云南工投集团与刘俊辉的持股比例分别为11.99%和5.93%，为沃森生物的第一、第二大股东。近一年多以来，云南工投集团减持6.98%股份，刘俊辉亦减持0.28%股份，且仍有减持计划正在进行。

创始人李云春的减持则更凶猛。截至2019年末，李云春持股比例

已下降至4.19%，从曾经的第一大股东落到第五大股东；其控制的无锡中保嘉沃投资合伙企业持股5%。由于股权分散，沃森生物目前没有实际控制人，李云春依然担任公司董事长。

4月3日，一位接近沃森生物的投资人士向时代周报记者透露，李云春减持的资金大部分用于承接上市公司剥离的实杰生物等资产和工投集团退出的股份，以减轻上市公司的包袱。

随着沃森生物股价不断上涨，2016年引入的资金方云南工投集团获益颇丰，如今正加速套现离场。

事实上，沃森生物的历史业绩出色并不光鲜亮丽。

2014—2017年间，沃森生物连续4个年度的扣非净利润亏损，2015年甚至亏损9.25亿元。

但在此期间，沃森生物的股份依旧坚挺上扬。在不少市场投资人士看来，颇具想象空间的研发布局是其股价的核心支撑。

公开信息显示，除了13价肺炎结

➡

作为全球最畅销的疫苗大品种，13价肺炎结合疫苗无疑给沃森生物的未来增长带来巨大的想象空间。然而，一边是广阔前景，另一边却是大股东轮番减持。

合疫苗，沃森生物的研发管线上还布局了二价HPV疫苗（已完成Ⅲ期临床试验揭盲）、九价HPV疫苗、重组EV71疫苗等多个堪称“重磅”的新型疫苗品种。

对此，刘雨对时代周报记者表示，沃森生物“尽管研发布局不错，但其管理和战略上问题比较多。前几年盲目对外扩张，踩了很多坑”。

2012—2013年间，沃森生物挥霍近30亿元收购了河北大安制药、泽润生物、嘉和生物、宁波诺诺生物、山东实杰生物等公司。

一番努力却付诸东流。

其中，河北大安制药的采浆量不达标陷入亏损，沃森生物将其股权转让给博晖创新（300318.SZ）及其实控人，结果对赌失败赔付4.56亿元；实杰生物在2016年更惹出震惊全国的“山东非法疫苗案”。

“并购标的不仅没带来收益，反而赔进去不少钱。”刘雨对时代周报记者说道。■

三大航2019合赚122亿 南航净利垫底

时代周报记者 邓宇晨 发自广州

“去年挺难，但今年会更难。”4月3日，一位民航从业者向时代周报记者这样描述近期民航业的困境。

国内三大航对行业冷暖的感受更为深刻。

3月31日晚间，中国国航（601111.SH）和东方航空（600115.SH）发布2019年财报，加上此前已披露业绩的南方航空（600029.SH），三大航的年报已悉数出炉。

三大航中，南航的营业收入和营收增速均排名第一，但净利润却倒数第一；国航净利润稳居榜首，甚至高于南航和东航的净利润之和，但净利润增速却排名末位；东航表现较亮眼，净利润增长率排名第一，也是三大航中唯一一个营收和净利润均实现正增长的企业。

年报数据显示，三大航合计实现营业收入4113.63亿元，净利润共计122.55亿元。与2018年相比，三大航司总营收增长4.1%，而净利润却下跌6.5%。

2020年对航空业而言，则会更加难熬。受新冠肺炎疫情影响，航司在2020年第一季度损失惨重。目前，国内航线业务量普遍开始回弹，但国际航线业务仍前景莫测。

4月3日，时代周报记者就年报相关问题致电三大航司的投资者关系部门，均未得到相关回应。

“2020年，民航业的主题应该是‘活着’，机队规模、资产质量、管理能力等差异决定了不同航司活着的难度迥异。”4月4日，民航专家綦琦接受时代周报记者采访时表示。

净利润分化明显

从财报数据来看，三大航之间的

2019年三大航司业绩比拼			
营业收入（亿元）	1543.22	1361.81	1208.60
营收增长率	7.45%	-0.43%	5.16%
归属于上市公司股东净利润（亿元）	26.51	64.09	31.95
归属于上市公司股东净利增长率	-11.13%	-12.65%	17.94%
客座率	82.81%	81.02%	82.06%
机队规模（架）	862	699	734
	南方航空	中国国航	东方航空

来源：2019年年报

营收差距并不大。2019年，南航、国航和东航的营业收入分别为1543.22亿元、1361.81亿元和1208.60亿元，南航和东航分别同比增长7.45%、5.16%，国航则同比下滑0.43%。

不过，在净利润方面，三大航之间却出现分化。南航和国航均呈下滑状态，仅东航实现了净利润正增长。

财报显示，2019年，南航、国航、东航的归母净利润分别为26.51亿元、64.09亿元、31.95亿元，同比增长-11.13%、-12.65%、17.94%；扣非净利润分别为19.51亿元、61.74亿元、25.67亿元，同比增长-16.70%、-6.74%、32.73%。

时代周报记者梳理三大航财报发现，营收的增长主要来自客运业务的增长。客运业务一直是三大航的主营业务，其营收占比约占总营收的九成。2019年，南航、国航和东航客运业务的增速分别为8.17%、3.4%和6.09%。

值得注意的是，虽然三大航的运载旅客人次和客座率大多呈增长态势，但从单个旅客身上获得的收益却有所减少。

年报显示，三大航的每客公里收益均未出现增长。南航为0.49元，与2018年持平；国航下滑2.22%至0.534元；东航下滑2.97%至0.522元。

航空货运业务向来在航司营收中占比较少，但随着国际客运航班的大幅缩减以及民航局“客改货”政策的加持，这一领域也受到投资者的关注。

财报显示，目前，仅有东航的货运业务实现了5.49%的增长，南航和国航的货运业务营收分别同比减少4.1%和49.74%。

对此，綦琦指出，三大航的货运业务都在进行混改。货运收入占比不高的主要原因是航司货运业务将剥离出来，专门成立航空物流公司作为混改标的。

“东航物流混改最早，业绩最佳也合乎逻辑。且三大航单纯的‘机场到机场’模式无法同顺丰、圆通等‘门到门’模式相比较，处于显著劣势。”綦琦对时代周报记者说。

据綦琦预测，今年三大航货运领域会呈爆发式增长。“加之今年疫情

对客运的打击，预计2020年三大航财报货运收入增长率会超过200%。”

汇兑损失收窄

航油成本始终是航司最大的运营成本。年报显示，2019年，南航、国航、东航的航油成本均占公司营业成本的三成以上，分别为31.56%、31.76%、31.90%。

以南航为例。截至2019年12月31日，假定燃油的消耗量不变，燃油价格上升或下降10%，将导致南航当年营运成本上升或下降42.81亿元。

2020年初的石油价格战是否会为民航业带来利好？截至发稿时，布伦特原油已跌至33.66美元/桶，与2019年65美元/桶的均价相比，跌幅超四成。

对此，綦琦对时代周报记者表示，油价下跌利好需要航司执飞航班进行兑现。“现在国内几乎减半、国际几乎停航的情况下，飞机都在地面，实时油价下跌无法转化为利润增长。”

另外，三大航大量的租赁负债、银行及其他贷款承担大多以外币为单位，因此汇率变动也会对航司的业绩造成直接影响。

数据显示，三大航汇兑损失则相比2018年同期有所收窄。

2019年，南航、国航和东航的汇兑损失分别为14.72亿元、12.11亿元和9.49亿元，而2018年同期的汇兑损失则分别为17.42亿元、23.77亿元和21.91亿元。

目前，三大航的外币负债均为美元为主。南航、国航和东航美元带息负债的占比分别为37.93%、43.18%和63.22%。以南航为例，假定除汇率以外的其他风险变量不变，于2019年12月31日人民币兑美元汇率每升值（或贬值）1%，将导致南航净利润增加（或

减少）4.34亿元。

4月4日，民航资深人士林智杰在接受记者采访时表示，汇率风险大是民航业的特点之一。“可以通过减少美元负债、锁定汇率、多飞国际航班等方式来减少汇率风险。但目前美元负债利率更低，更加便宜。”

国内市场率先复苏

2020年初暴发的新冠肺炎疫情成为民航业的“黑天鹅”，对全球航空市场提出了严峻挑战。对此，三大航在年报中均有提及。

南航在年报中指出，目前，国际航空业“去联盟化”趋势正在出现，航企合作最终回归利益需求，双边、多边合作或成为未来主流趋势。东航则认为，本次疫情也许将催化全球航空运输业格局发生新的变化。

綦琦认为，三大航2020年经营情况将取决于疫情控制情况和国内生产生活恢复情况。“三大航一定是国内市场先复苏，再在国际市场复苏。2020年下半年如期恢复，受到利好更多的应该是国内航班占比较大的南航，其次是东航和国航。”

年报显示，2019年，南航、国航、东航的内地业务分别实现营业收入1074亿元、858.1亿元、756.7亿元，分别占主营业务的70.8%、64.5%、65%。

多位业内人士对国际航线的恢复情况持谨慎态度。綦琦告诉时代周报记者，以目前海外疫情发展判断，在年内恢复的可能性较小，海外航线拓展预计2020年将停滞。

“目前国际航线运力仅在平时的1.2%。就算国内市场逐步恢复，国际市场也还是起不来。”在林智杰看来，“今年我国民航业将迎来2008年以来的首次亏损，亏损基本没有悬念，就是亏多少的问题”。▮

要做个“三好生” 正荣地产2020年缓速提质迎新生

交出“新三年战略”首份年报的同时，正荣地产（6158.HK，）正式释放2020年公司发展的关键词——高质量。

换言之，规模、财务安全性和盈利三大指标，要达成进一步平衡。

3月29日，正荣地产董事长黄仙枝在2019年业绩发布会上给出表态。“三大指标每一个都至关重要，不仅要做到均好，还要做到均优。这样才有可持续的竞争力。”他称。

放缓增速，提升权益占比

为此，正荣地产尽管今年可售货值达到2500亿元，受疫情影响，2020年的销售目标被设定在1400亿元——仅增加7.1%，不过，值得注意的是，放缓增速已经是地产行业大势所趋。据海通国际估计，正荣地产的权益销售额增速会达到18%。

“这是对外目标，内部也有另一个目标。”黄仙枝回应称，既然是高质量发展的三年，公司只会追求适度的规模增长。正荣地产放缓销售增速的另一面，是为提升权益占比换取着时间和空间。按照公司执行董事、副总裁兼财务总监陈伟健的介绍，2018年正荣新增的土储权益占比仅约30%，而2019年这一数值高达73%。

土地权益占比的提高，打下权益销售提高的基础。

2020年，将是检验的开始。据记者了解，正荣2020年的1400亿元销售目标中权益销售占比将达到55%，高出2019年4个百分点。

“并表更多的项目实现操盘，这样未来几年随着权益的提升，股东应占利润也会有较大的增长空间。”陈伟健称。事实上，正荣地产土地分布的抗风险能力也迈出飞跃的一步。

财报显示，2019年正荣根据区

域深耕、聚焦二线的策略，持续在六大区域提前布局，全年一共新增41块土地，新增土储建筑面积达到560万平方米。

这些新增的土地有高达85%在强二线城市，比如南京、合肥、西安、成都、重庆、郑州、佛山、福州、南昌、厦门等等。不难发现，这些城市中，不少位于公司原先的粮食型区域——长三角和海峡西岸。这两大区域对2019年销售的贡献占近80%。

黄仙枝表示，今年会持续在六大区域市场进行深耕，提升在这些城市的土地权益占比。同时，也将继续推行“精总部、强区域”的组织架构改革，给予区域公司更多的授权。

截至2019年年底，正荣地产目前共计182个项目，总的土地储备建筑面积为2615万平方米，总土储当中有74%储在一二线城市，总土储平均成本大概约4600元/平方米，总的货值达到人民币4500亿元。

在业绩发布会上，管理层也释放接下来将从招拍挂转向收并购和联合拿地的诉求，并认为今年是收并购的好时机。

强化经营效率

“现在开始，每一个项目，我们会要求它的现金流管理、运营、盈利能力等，并且会一直监管和监督。”黄仙枝在当天的发布会上明确。这，指向的是公司的管控力将进一步提升。

据记者了解，正荣今年重点将继续通过提升控杆能力、产品能力、经营效率管理能力和全周期运营能力四大方面来展开，以达到经营指标的改善。

2019年的一些数据指标已经显示出公司管控力的提升。

特别要指出的一点是，在2019年



结转毛利率略微下降的情况下，正荣还能通过提升费效比、降低多项开支等方式，实现利润指标的大幅增长。

根据财报，2019年正荣包括销售及分销开支、行政开支、融资成本在内的“三费项”占据销售额的比例由2018年的2.07%下降至2.04%。

尽管看上去降幅并不多，但2%左右的费效比在行业里处于偏低水平。与此同时，正荣2019年的销售相比2018年还实现21%的增幅。

正荣的高周转策略也在帮助实现经营效率的提升。

据了解，公司项目平均首次开售周期进一步缩减至约7个月，首开去化率75%，项目标准化复制率提升至100%。对比其他同等规模的房企，处于优势地位。

“正荣的管理在经营方面，重点关注经营效益的提升，以利润为核心，要求提升全周期的经营效率，一方面开源，一方面降费用、控成本，改善经营业绩。”黄仙枝表示。

不过，正荣的毛利率之所以有所

下降主要是受此前库存项目成本高但限价的影响，导致整体毛利率拉低，剔除这部分存货后，2019年整体毛利率约为22%，与2018年持平。陈伟健解释称。

黄仙枝进一步补充表示，结合目前的财务置换和成本控制，预计2020年毛利率会改善。“招拍挂市场竞争激烈，又有限价政策，一般毛利率低。但是招拍挂项目流动性好，安全性高，周转快，所以核心净利润并不低，而核心净利润才是企业的关键。”

数据显示，公司核心利润同比增长42.7%至29亿元；净利润率同比上升1.1个百分点至9.5%。毛利为65亿元，增加7.9%。盈利呈现健康态势。

规模扩大的同时，目前，正荣财务指标的完善优化进入新阶段。2019年，净负债率保持平稳为75.2%，融资利率由7.8%降到7.5%，短债比例由51.3%大幅下降到34.2%，现金对短债比由1.19倍上升至1.76倍，总现金同比增长24.5%至353.07亿元。

（文/杨静）

武汉商业苏醒时刻：洗牌与谋变

时代周报记者 杨玲玲 发自荆州

人间烟火气，最抚凡人心。

4月2日上午10时，“封城”70天后，作为最早进入武汉的外资开发商之一，凯德集团恢复了当地4家购物中心的营业。

据时代周报记者不完全统计，3月30日至4月1日，武汉共“唤醒”约34个大型商业项目。至此，武汉实体商业停摆两个多月后，开启复苏模式。

“十里帆樯依市立，万家灯火彻宵明。”是对武汉昔日商业繁盛的真实写照。从明清时期的“货到汉口活”，到改革开放后“买全国，卖全国”的汉正街，再到武广、光谷等商圈兴起，宜家、永旺等外来零售品牌入驻，武汉一直是中西部地区的商贸大都会。

2019年，武汉市商务局出台的《全市加快新消费引领打造国际消费中心城市三年行动计划（2019—2021年）》提出，到2021年形成现代化商业聚集地、国际化消费目的地、便利化时尚宜居地。

然而，一场疫情突然而至，商业活动被按下“暂停键”。

据湖北省商务厅监测，2019年除夕至正月初六（2月4日至10日），全省零售和餐饮企业销售额约274.3亿元，其中，武商集团、中百集团、中商集团、汉商集团、工贸家电五大本土商业集团春节长假累计销售额超过21亿元。这一盛况，未能在2020年重现。

武汉市统计局数据显示，2020年1—2月武汉社会消费品零售总额为738.69亿元，同比下滑42.1%。

“短短两个月内，武汉人将消费几乎全部转到了线上。”4月4日，中指研究院华中市场研究中心主任、湖北房地产经济学会专家委员李国政告诉时代周报记者。

事实上，在多位业内人士与行内专家看来，尽管武汉实体商业恢复营业，但离恢复如常还有很长的路要走。

在这个漫长的疫情寒冬里，武汉商业也酝酿着新的变局。

开业难言轻松

浓缩着武汉近现代史的江汉路，曾是华界与租界的界街，被称为武汉商业“首街”。江汉路步行街上，始建于1928年的璇宫饭店，在2016年被改造成商业综合体重新亮相。

“璇宫饭店已经获批恢复营业，预计在4月上旬开门迎客，目前正在做前期准备。”4月2日，负责运营的武汉宝发新璇宫商场管理责任有限公司董事长郑小冷告诉时代周报记者。

但对于开业后的客流和销售，郑小冷并不乐观。

“开得越早，可能亏得越多。”他预判，商业项目恢复营业后的能耗费用、人工工资等开支，将远大于销售收入。

这种“开业即亏本”的焦虑，也



困扰着鲁巷广场购物中心（简称“鲁广”）副总经理刘克家。

往年节假日，汇聚鲁巷广场购物中心、光谷国际广场、光谷步行街及世界城广场等商业体，人流攒动、热闹非凡，今年则是另一番天地。

4月2日，刘克家向时代周报记者表示，自己已经居家隔离满70天，鲁广也在封城后开始关门歇业。

“预计4月初先将超市开业，再逐步拓展到百货和餐饮等业态。”刘克家说，鲁广正在申报恢复营业。

刘克家坦言，项目中最引流的电影院、培训机构、儿童乐园、餐饮食堂等都还不能开放，其他业态恢复营业，大概率会陷入“入不敷出”的境地。此外，他估计开业新增的消杀、测温等人员开销，也将是一笔不小的费用。

在郑小冷看来，疫情对武汉实体商业的打击巨大，当前企业最大的困难就是资金问题。

“不谈营收影响，我们单个项目每月直接损失20万—30万元，间接损失100多万元。”郑小冷称，2019年年末，疫情发生之前，公司已经向银行申请了一笔资金。

刘克家也为资金问题发愁，而且已有部分商家来函表示撑不下去。

实体商业谋变

“武汉疫情防控形势依然严峻，小区继续实行封闭管理，商场开业可以提振消费信心。”李国政表示。

李国政认为，4月将是武汉实体商业复苏的一个重要过渡期。

“大家也都在观望，看4月8日解封后是不是会逐渐好转。”李国政说道。

“急不来，伤口需要时间慢慢愈合。”郑小冷则表示，商业的恢复也需要时间，同时要思变，微利时代很少有企业能在不盈利的情况下撑过半年。

郑小冷为企业拟定的方向是“实体+新零售”，在他看来，不跟互联网结合的企业已经很难生存下去。

事实上，随着疫情发酵，武汉“封城”“封小区”等防控措施逐步严密，武汉市民消费基本已全部转至线上。

疫情推动了企业的转型。“比如我们社区，团购就包括武商、中百旗下的多个平台。经过两个多月的磨合，我们也觉得这个模式不错。”李国政称，相信即使疫情结束，这一模式会被延续。

刘克家则告诉时代周报记者，鲁广目前的定位是服务社区，随着出行距离成为居民消费的重要考量因素之一，社区型购物中心也在思考着商业配套的优化与升级，比如缩减百货业态，增加体验式业态。

至于企业最为头疼的资金问题，日前，武汉市出台《武汉市支持企业复工复产促进稳定发展若干政策措施》从加大资金支持力度、着力降低企业成本、强化金融支持力度和提升服务企业水平等4个方面，形成了21条政策举措。

“我们目前还没上班，政府提供的减免税收等政策，相信复工后将逐步展开落实。”刘克家表示。

行业洗牌焕新

2020年初，武汉市政府工作报告提出打造“武汉购”品牌，完成江汉路步行街改造提升，推进汉正街、楚

河汉街、光谷步行街等重点商圈提档升级，大力引进首店、品牌店、旗舰店，加快传统商贸业转型发展。

中指研究院华中分院此前预计，2020年武汉零售商业市场至少还有116万平方米新增供应，同时升级改造及业态调整成为市场常态。

3月20日，武汉市统计局数据显示，武汉2020年1—2月，社会消费品零售总额为738.69亿元，只有去年同期六成规模。

消费降速背后，新增商业供应放缓是无奈之举。近日，恒隆地产董事长陈启宗在致股东函中表示：“希望原定第三季开业的武汉恒隆广场仍可在年底前开幕。”

武汉的商业格局也面临洗牌。

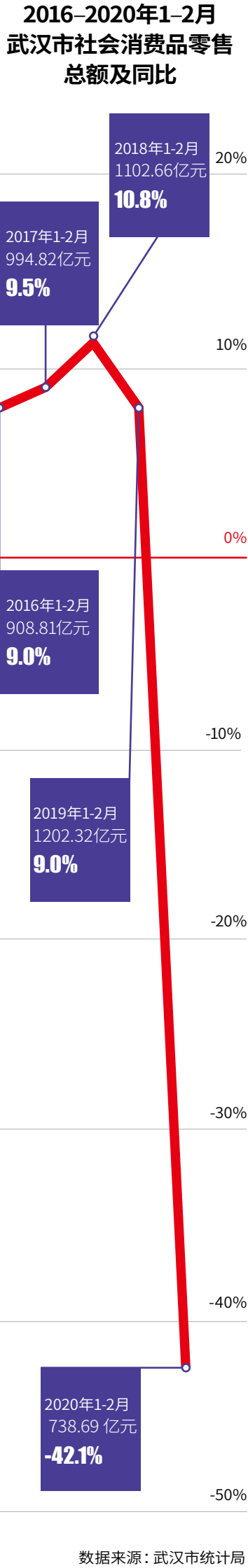
“资金雄厚的企业，更能熬得住。”4月5日，武汉一家中型商业项目的运营负责人对时代周报记者表示。

“虽然银行金融机构表示提供信贷支持，但银行也有业绩指标，他们担心一些民营企业能否通过风险评估。”他说道。

同时，李国政认为，武汉商业地产过剩是一个讨论多年的话题。

“武汉较为特殊的两江交汇、三镇鼎立格局中，部分中心城区的确商业扎堆，但金银湖、白沙洲、阳逻等区域却鲜少有大型商业开业。”李国政认为，尽管武汉商业体量全国居前，但各区域间仍有结构性失衡的情况。

李国政补充道，近几年，恒隆、龙湖等外来企业进驻武汉商业市场，带来了新的碰撞和思考。疫情期间，设施陈旧或管理不善的商业项目倍感压力，市场也会面临新一轮生存淘汰。■



产经一周观察

春风吹来了 报复性消费？

 **洪若琳**
时代周报产经新闻部编辑

4月伊始，仲春与暮春之交，宜复苏。

一个最重要的标志是，4月8日，封城76天后，武汉即将迎来解封，熟悉的生活正在回来的路上。

截至4月4日，武汉全市“四上”及房地产开发企业复工10897家，复工率已达93.6%。其中，规模以上工业企业复工率达97.2%。

国家统计局发布相关数据，3月份，我国疫情防控形势持续向好，生产生活秩序稳步恢复，企业复工复产明显加快。

数据显示，中国采购经理人指数在上月大幅下降基数上环比回升，其中制造业PMI为52.0%，比上月回升16.3个百分点；非制造业商务活动指数为52.3%，比上月回升22.7个百分点；综合PMI产出指数为53.0%，比上月回升24.1个百分点。

企业逐步复工，城市居民的消费意愿也随之高涨。4月第一周，消费场景热闹非凡。

4月1日，自嘲“中国第一代网红”的罗永浩，线上直播抖音首秀，一个晚上带货1.1亿元。

人们一边吐槽其直播风格，一边全网比价“低过老罗”，但依然拦不住下单冲动。同一晚上，淘宝直播“一姐”薇娅卖出4000万元天价火箭，想象力名副其实冲破天际。

瑞幸更是意外“崛起”。在自曝财务造假22亿元后，门店生意和外卖同时销售火爆，人们纷纷下单兑换优惠券，一时之间竟难以辨认手中的咖啡究竟是报复性消费还是挤兑性消费？

清明小长假，游人们一度挤爆黄山和西湖景区，报复性出游初现，景区随即紧急限流。

但从业者还笑不出来，人们对于远距离跨省旅游依然谨慎。

在时代周报记者采访中，旅游大省海南依然冷清，尽管携程创始人梁建章此前亲赴海南直播带货，甚至将自己打扮成“小龙女”吸引眼球，仍难以完全提振人们的出游意愿。

尝试卖房的薇娅并没有交出靓丽的成绩单。4月2日晚，薇娅在线卖了853张定金兑换券，但翌日数据显示，200多人选择退款。

据克而瑞研究中心数据，TOP100房企3月单月业绩规模较去年同期同比降低17%，一季度累计降21%。部分地产人2020年目标不再是“更上一层楼”的业绩，而是“不被裁员”。

在企业眼里，谈报复性消费还为时尚早。尽管不只一位经营者对时代周报记者表示，目前“营业意味着亏损”，但终究还是到了该咬咬牙全面复苏的时候。

毕竟，第一季度已经结束了。■

纺织业全链震荡 蝴蝶效应波及农户

时代周报记者 陈婷 发自上海

“他们每天都会打电话、发微信问我，有没有货发给他们做。”4月3日，义乌市燕妃饰品有限公司负责人饶飞向时代周报记者表示，因为疫情影响，此前帮公司加工半成品的农户，涉及江苏、湖南、安徽等地的数百家农户，正遭遇无工可做的境况。

事实上，在国际疫情的影响下，整个国内的纺织服装产业链任何环节都无法“独善其身”，哪怕是基本不直接涉及外贸业务的公司和个人。

“国内服装企业国外订单延迟发货和取消订单，导致他们采购的饰品配件减少了，也影响到了我们。”饶飞向时代周报记者表示，燕妃饰品主要从事服装业辅料饰品配件的销售，主要承接的是国内厂家的订单，但收入依然在3月大降了50%以上。

其以往每个月给手工活农户的几十万元工酬，也完全暂停了，外贸受阻的蝴蝶效应正波及底层劳作者。

不仅如此，纺织业全产业链都在发生共振。

根据中纺联产业经济研究院发布的3月25日至4月1日一周内《纺织企业复工复产情况报告》（下简称《报告》）显示，该周190户已开工企业中，订单量达到正常情况80%的企业比例为33.7%，订单量不足正常情况50%的企业比例为23.2%，均与一周前的调查结果基本相当，但与两周前相比订单情况明显下滑。

在此背景下，就涉外纺织服装业目前的情况，时代周报记者4月2日，嘉欣丝绸（002404.SZ）相关人士表示暂不接受采访；4月2日与3日，时代周报记者数度拨打申洲国际（02313.HK）上海办事处及宁波总部电话，皆无人接听。

一个不争的事实是，在国际疫情“不可抗力”因素的影响下，我国的纺织服装业也正在变局之中。

全产业链震荡

中纺联产业经济研究院发布的《报告》提到，产业链中下游服装、家纺及面料等产品出口订单减少的压力正在沿产业链向上游传导，出口产业链全线面临较大压力。

4月2日，纺织服装管理专家、上海

良栖品牌管理有限公司总经理程伟雄向时代周报记者透露，在终端服装产品和一线外贸企业的背后，隐藏着纺织服装业漫长的产业链。

“纺织服装业分工比较细，涉及的环节和企业都很多。”程伟雄说道。

据饶飞透露，就连他所从事的服装辅料饰品业的背后还有许多细分的产业链，“我上游还有更多更加细分化的配件，一个纽扣、一个拉链也是一个类目，可以支撑起一家店铺，我们需要向更加细致的类目去进行采购”。

饶飞采购的订单大幅减少，自然会传导到这些不为人知的产业链上。如前文所述的数百家农户。

饶飞表示，为了减少人工成本，燕妃饰品90%以上的半成品都是交给农户加工的，且多为江苏、湖南、安徽等工价较低的地区。为了方便管理，按照惯例，饶飞会将货发往十个加工点，加工点的负责人会将活计分配给农户，每个负责人联通的可能有数百家会做手工活的农户。

于农户而言，疫情期间便少了这部分的收入。

此外，裁员的脚步声也已经在产业链中响起。

4月1日，位于广州的一家服装外贸公司的外贸业务员杨露（化名）向时代周报记者透露，公司的大裁员已经波及自己，“此前只是发保底的基本工资，现在整个外贸部门都被裁掉了。”

程伟雄表示，目前很难预估疫情对整个纺织服装产业链造成的影响。

他提到，往年会在近期举行的秋冬服装订货会肯定也会受到影响，“秋冬按惯例七八月份就要上新的，所以一般过了年之后就会开始做秋冬的规划了，现在节奏全部打乱了。”

据程伟雄透露，纺织服装业产业链很长，需要准备面辅料、印染、需要排工期和做工艺版型，目前的国际疫情已经对夏季订单、秋季订单乃至一些冬季订单产生了必然的影响。

“全球疫情影响的蔓延对我们全产业链造成了传导，这是一个一荣俱荣、一损俱损的关系，不是单个环节可以独善其身的。”程伟雄表示。

企业抗风险能力不一

4月3日，某国际快消服饰品牌的上海员工告诉时代周报记者，许多国际快消服饰品牌都已经停止出货，“暂

定5月前生产好的货也不能出，国外门店都关门了，货到了也卖不了。”

全球服装需求的下降对于季节性明显的纺织服装业影响深远，业内人士表示，库存和资金周转压力成为国内纺织服装业背上的两座“大山”。

《报告》显示，3月25日至4月1日一周内，反映存在资金紧张困难的产业集群比例达到50%，较一周前提高近20个百分点，也比反映资金问题的周报调查企业比例高出10多个百分点，表明小微企业资金压力尤为突出。

值得一提的是，在国内外贸企业和国际客户的交易过程中，甚少有国内涉外贸企业会收取订金，这使得涉外贸企业在订单被取消后承担着更大的资金压力。

“义乌都是没有收订金的惯例的，如果我们收了订金，客户就会去不需要订金的地方采购，久而久之，我们就不收订金了。”饶飞无奈道。

人工和场地成本的支出也加大着相关企业的资金周转压力。



人大重阳金融研究院执行院长王文：外贸企业供应链掌控力需提升



时代商业访谈录

时代周报记者 陈婷 发自上海

国际疫情影响下，我国外贸企业正在经受考验。

4月5日，中国人民大学重阳金融研究院执行院长王文在接受时代周报记者专访时表示，由于新冠肺炎疫情冲击外需拉动持续放缓，货物流通严重受阻。这期间不少国家都封国封城，导致了人员和物流的阻隔，冲击外贸行业发展。

“疫情冲击欧美多国经济，导致需求锐减，订单减少。我国1-2月份进出口的速度分别下滑17%和4%，尽管不是首次，但还是出现了外贸逆差。”王文表示。

外贸企业目前主要面临的问题是什么？影响外贸企业存活与否的关键因素是什么？国际疫情会引发外贸行业的哪些变化？采访中，王文对外贸行业在国际疫情影响下的危与机发表了看法。

王文认为，全球产业链的细分工一定程度上助涨了国际疫情对外贸行业的影响。他表示，全球产业链分工越细，涉及的国家越多，产业链断裂和停摆的可能性加大，产业链的恢复也就更不容易。

“为此，不仅需要我国更多掌控产业链核心环节，增强产业链的稳健性、柔韧性和抗压性。也需要将产业

链核心环节抓在手上，控制在国内生产，疫情期间，如国外无法恢复生产，可以考虑收回国内本土来生产。”王文说道。

加强抗风险能力

时代周报：疫情发生前，我国的外贸整体形势如何，呈现着什么样的发展趋势？对全球产业链供应链起着多大的作用？

王文：疫情发生前，我国外贸整体形势呈现稳中向好的发展态势，我国是130个国家的最大贸易合作伙伴，在全球产业链和供应链中起到核心的关键作用。

首先是贸易规模和国际市场份额都迈上了新台阶。据商务部统计，2019年全年进出口实现了31.5万亿元，同比增长3.4%。其中，出口17.2万亿元，增长5%，进口14.3万亿元，增长1.6%，规模均创历史新高。

其次，无论贸易方式、贸易结构，还是创新能力均有提升。

一是贸易方式持续优化，中国七年开行中欧班列1万多趟，有效弥补了我国对外贸易中的海外营销能力不足等问题，对促进“一带一路”沿线国家的贸易发挥了不可替代的作用。

二是贸易结构继续完善，2019年国际市场布局明显优化，与“一带一路”国家进出口增长10.8%，占比提高2个百分点至29.4%。对欧盟、东

盟、拉美、非洲进出口分别增长8%、14.1%、8%和16.8%。国内区域布局更合理，中西部地区出口占比18.3%。

三是贸易创新能力不断增强，科技创新、制度创新、模式和业态创新不断强化，新业态新模式成为外贸增长新动能。比如，跨境电子商务已经成为中国外贸增长新亮点。

时代周报：疫情的冲击下，是否显现了我国外贸行业历来存在的一些问题？你认为未来外贸企业发展趋势会有什么变化？

王文：新冠肺炎疫情的冲击暴露出我国外贸企业存在的一些问题。

一是外贸企业对全球供应链的掌控力和抗风险能力问题，需要进一步加强外贸企业整合全球产业链、供应链的能力。

二是外贸企业的科技创新能力问题，我国外贸企业对于现代信息技术的应用还不足，大部分企业对于信息技术的重视程度不足，因此虽然在硬件设备上实现了数据化，但是在市场调查、信息的收集和分析以及内部管理等方面还没有使用信息技术，阻碍了发展效率的提高，加之疫情冲击，这种缺陷更加显现出来了。

所以外贸企业要转变思维，用新技术创新企业发展模式，才能迎接疫情大考，这是未来趋势之一。

第三，未来外贸企业可能会把注意力更多集中在供应链稳定上。由于

“目前我们一个月的固定人工成本支出在20万元左右，但我比较幸运，3个工厂都是自有物业，不需要支付租金。”4月3日，位于浙江东阳的一家服装类外贸公司负责人向时代周报记者表示道。

据他透露，东阳目前的租金是20多元一个平方米，因此按照市价，如果需要付租金，那么他旗下一家工厂一个月的租金是50万元起步。而此前每个月的现金收入有200万元，但3月份，公司基本没有现金收入。

不过，比起小微企业，纵向一体化的规模企业有更强的抗风险能力。

据媒体3月26日报道，申洲国际董事长马建荣在接受采访时表示，订单交付没有问题，接单并没有缩减。

申洲国际为中国具规模的纵向一体化针织制造商，拥有着从纱线、面料、辅料到制衣全供应链的掌控能力，目前产能已完全恢复，宁波工厂日产服装达80万件。

申洲国际此前于3月23日披露了

截至2019年12月31日止年度业绩公告。作为全球龙头服装OEM企业，其是中国最大的垂直一体化针织成衣制造商，去年运动服饰业务收入占比提升至72%，Nike、Adidas、Uniqlo、Puma四大外资品牌客户贡献了约83%收入。

但这样的规模企业在纺织行业屈指可数。“纺织服装产业链此前呈现着小、散、乱的特点，未来则会越来越向头部企业靠近，向规模化、区域化、纵向一体化发展。”程伟雄说道。

行业升级自救

危机之下，越来越多的纯线下企业开始走向线上，加快了纺织服装业线上线下互联互通的大趋势。

饶飞准备在4月15日开始进行直播卖货，将自己取名为“义乌燕妃哥”，试图以此开源。

“疫情暴发初期我就有这个想法，感觉到如果不提升竞争力就会被淘汰。”饶飞表示，以前是想做直播但没有时间，现在正好空下来了，就开始做直播培养粉丝，没有在一开始就卖货。

饶飞并没有如许多知名品牌企业一样一开始就选择聘请网红进行直播，“作为小微企业，我没有足够的资金去支撑养一个直播团队，如果贸然去做，很容易就做倒了，所以选择先自己尝试。”

此外，这也意味着饶飞需要将原先主营的半成品业务进行进一步的升级，转向成品的生产，继而需要更多考虑市场的喜好，跟上潮流的步伐。

这一切都让饶飞觉得时间和精力不够用。

“我需要学习很多新鲜的知识，还需要去拍摄题材，还要兼顾我线上线下的店铺。”饶飞无奈表示。

程伟雄也表示，诸多企业的上线等于是千军万马独抢木桥。“流量成本会不断增加的，甚至可能比线下的渠道成本更加昂贵。”

对于很多受到影响的纺织服装企业而言，出口转内销也是一个在考虑中的举措。但依然面临着种种难题。

“转内销在实际的操作上是存在难度的，内贸有自己的供应商，产品是否适合内贸市场，内贸的渠道在哪里，国内消费者的口味如何，都是需要考量的。”3月26日，东方国际集团上海利泰进出口有限公司总经理赵晓东曾向时代周报记者表示道。■

控制疫情，复工复产将使我国在国际贸易中占得先机，也为我们带来机遇。

首先，新冠肺炎疫情为我们提供了深化“供给侧结构性改革”的机会。以此次疫情为契机，激发外贸供给侧改革中蕴藏的新动能、新模式，将要素驱动和投资驱动转换为创新驱动，更加强调技术进步，实施更加开放的创新发展战略，具有更为灵活有效的应对能力。

其次，新冠疫情的特殊时期也为中日韩“新三国时代”带来机遇。

从2018年数据看，中日韩三国占全球经济总量的23.1%，略低于美国的24%高于欧盟的21.4%。三国携手抗疫，互帮互助，均在疫情全球大暴发的初期有效控制了。

中日韩三国贸易结构互补，产业链深度融合，因此，三国可密切加强合作，加速中日韩自贸区签署和建设，加强区域经济一体化建设，促进彼此间贸易交流。

最后，坚持高质量共建“一带一路”战略有利于经济复苏。

此次疫情中，我国不仅向“一带一路”沿线国家提供医疗物资，而且也未停止共建“一带一路”的脚步。正是由于中国与“一带一路”沿线国家加强联防联控，不仅为当地经济社会发展作出贡献，而且也使得“一带一路”国家间的风险应对和政策配合更加完善。■

◀ 上接P1

4月3日,九安医疗(002432.SZ)董秘办接线人员向时代周报记者表示,海外疫情蔓延以来,公司一直接到来自意大利、法国、美国、德国等地的需求询单。

“口罩我们没有自己在生产,我们是整合这方面资源来出口。”上述九安医疗董秘办接线人员表示,关于产品质量、认证方面都会严格把关。

3月30日,奥美医疗(002950.SZ)在投资者关系互动表中表示,目前公司口罩产品的产能跟市场需求相比还是有缺口,供不应求。

“由于产能有限,在海外主要通过长期合作的客户渠道来做,以及做有政府采购背景的订单。”奥美医疗表示。

符合出口标准的口罩生产企业正紧锣密鼓地加大马力。而不符合标准的也正在努力达标,其中符合各个地方的认证是必须达到的门槛。

时代周报记者了解到,巨星科技(002444.SZ)防护口罩分别在3月16日和3月17日获得了美国FDA申请获批和欧盟CE符合性声明文件。

还有更多企业,正在寻求出口认证资质办理,这直接掀起口罩认证市场的“疯狂”。

认证乱象频出

标准认证,是口罩出口的一道最重要的必备门槛。

其中,出口欧盟国家,欧洲合格认证(CE)是必谈的话题;出口美国,也绕不开食品药品监督管理局(FDA)。临时入局的口罩生产企业并没有相关认证,紧急办证成为出口的必要条件之一。

有商机就有投机。时代周报记者留意到,淘宝上涌现了不少声称可以开具CE和FDA证书的商家店铺,有的声称1—2周便可以出证。

时代周报记者了解到,很大部分口罩厂接到的欧洲国家订单居多,CE认证更为火热。但有的新入局者给所谓的认证机构交了钱,虽然快速地拿回一堆证明,但却发现并没有用处,甚至是假证书,完全不能出关。

4月5日,中国境内具有口罩等防疫用品CE认证能力的认证机构英标管理体系认证(北京)有限公司联络人张乐润对时代周报记者坦言:“有



中国口罩“出海记”

些认证机构已经没有认证资格了,却还在接单。”

张乐润说:“印象中最少有三个客户过来咨询,说他们的货被海关扣了,就是因为他们用的证书是假的。”

4月3日,口罩生产企业工作人员刘洋(化名)对时代周报记者表示:“很多国内的口罩厂是最近几个月才建新厂,他们没有CE和FDA认证,存在突击办证的行为,说白了,就是买证。”

“国内的口罩生产厂太浮躁了。”张乐润向时代周报记者表示,“这段时间接到太多工厂的电话,超过60%的厂家只知道一个概念,就是‘做生意’,用什么标准他们不知道,只需要把生意谈下来,钱会给足,就这么简单粗暴。”

张乐润介绍,实际上,欧盟根据

用途将口罩分为两类,一种是医用口罩和个人防护口罩。

据国家认监委披露,医用口罩需加贴CE标志,根据口罩产品无菌或非无菌状态,合格评定模式也不同。

其中,无菌医用口罩必须由授权公告机构进行CE认证;非无菌医用口罩,企业只需进行CE自我符合性声明,不需要通过公告机构认证。

不过,非无菌医用口罩在后期要面临被抽查,质量依旧不能忽视。“我建议口罩厂还是要沉下心来做一点工作。”张乐润表示,疫情期间,来他公司做认证的很多口罩厂无法通过认证。

张乐润还告诉记者,倘若要拿到正规证书,一套完整的认证流程下来,差不多要4个月到半年的时间。



新入场的口罩玩家们还未能成功出海,就被国内不合规的认证机构“坑”了一把。但在口罩出口市场,还远不止这些“花招”。

监管逐步收紧

就这样,新入场的口罩玩家们还未能成功出海,就被国内不合规的认证机构“坑”了一把。

但在口罩出口市场,还远不止这些“花招”。

“现在搞不清楚真实的市场需求有多大,假订单到处飞。”刘洋透露,“工厂谈的订单是很多的,每天询单的人都不停地找过来。但是,很多订单都没有下文。”

奥美医疗方面也提示,“我们发现海外的商务订单信息比较混乱,有不少贸易公司拿着同一个源头的订单在市场上询价,量非常大,报价差异也非常大。所以投资者要理性看待口罩出口的这个事情”。

在刘洋看来,除了假订单之外,“白板”生意更是令整个口罩市场乱象横生。

据刘洋介绍,“白板”是口罩行业内的一个术语,指的是没商标、没包装的口罩,经过有需求的工厂收走,加上包装,配上认证出售。

催生如此行情的原因是,一方面工厂产能不足,另一方面工厂缺乏认证或者资质。时代周报记者分别在不同的“口罩出口交流群”中都看到了倒卖“白板”的商家。

“建议坚决打击白板交易,其次是处理不合规的认证。”刘洋建议。

据市场监管总局网站4月5日消息,为有力支持全球抗击疫情工作,规范认证市场秩序,决定即日起,市场监管部门开展口罩、防护服等防疫用品领域认证活动专项整治行动,重点打击虚假认证、买卖认证等认证违法行为。

商务部官网消息,自4月1日起,出口医用口罩向海关报关时,须提供书面或电子声明,承诺出口产品已取得我国医疗器械产品注册证书,符合进口国(地区)的质量标准要求。

“海关现在要求要有注册证,这个都是老厂才有,新的都在等着批。”张强因为只有备案,没有医疗器械产品注册证而无法出口。

“口罩出口的新规出台很有意义。”4月5日,一位一直在帮海外朋友沟通国内口罩资源的业内人士对时代周报记者直言,一方面,口罩出口市场规范之后,可以帮助一些企业减少出口的风险;另一方面,也有助于国家在国际贸易上树立形象。■

新华文化中心项目取得阶段性重大进展



据了解,新华文化中心是广东省、广州市、番禺区的重点项目,由广东新华发行集团股份有限公司投资,广东出版置业投资有限公司建设管理,中建八局施工总承包。建成后将成为广州市新的文化地标。

时代周报记者 范文茜 发自广州

4月2日,位于广州市番禺区石基镇亚运大道北的新华文化中心施工现场,一片热火朝天,机器轰鸣运转,刚完成地下室结构封顶工作的工人们紧张有序地准备地上部分的施工作业。

就在疫情发生不久,中国建筑第八工程局有限公司(以下简称“中建八局”)新华文化中心项目经理蔡宝华心里满是焦虑,“工人怎么回来复工?材料怎么办?工期会延误多久?”

在各级领导和属地政府部门的支持和指导下,项目于2020年2月20日率先复工,成为番禺区第一批复工的大型在建项目。复工以来,蔡宝华及项目总工程师罗振鹏、商务经理张惠嘉等项目管理人员已连续工作40多天,与近500名工人奋战在一线。

蔡宝华在4月2日对时代周报记者表示,项目于3月31日顺利完成地下室结构封顶,取得阶段性重大进展,做到了疫情防控和工程建设“两不误”。

据了解,新华文化中心是广东省、广州市、番禺区的重点项目,由广东新华发行集团股份有限公司投资,广东出版置业投资有限公司建设管理,中建八局施工总承包。建成后将成为广州市新的文化地标。

建筑业复工“排头兵”

据国家统计局数据,2019年从事

建筑业的农民工数量为5000多万,是吸纳农民工就业的第二大产业,有序复工关系到稳就业、稳生产、稳经济。

据中国劳动学会农民工发展(复工)课题组开展的《农民工返城复工“百企”调查》,由于选择从事建筑业的主要是35—50岁年龄较大的农民工,他们比年轻农民工更为担心外出务工被感染的风险性,复工意愿也相对较低。

另外,受疫情影响,建筑材料供应商多延迟开工或产能不足,导致混凝土、钢筋等原材料阶段性供应紧张,建筑工程项目施工面临无料可用或料价攀升的难题。

如何解决原材料、防疫物资、人员短缺,成为摆在蔡宝华等人面前的首要挑战。

疫情发生后不久,蔡宝华及罗振鹏、张惠嘉等项目管理人员迅速与广东出版置业投资有限公司项目工程管理部研究,共同制定了防疫复工工作方案,精准施策、逐个突破。

“2月20日宣布复工,但发现即便报销路费,工人复工积极性不是很高。于是我们派出多辆专车赴四川、广西、云南等各省把工人们接回来。从2月20日到3月31日,工人返岗率迅速达到100%,场内作业人数已将近500人,相比起年前还增加了150多名工人。”蔡宝华介绍。

担心原材料短缺,项目与原材料供应商紧密联系,确保原材料最大限度及速度运抵现场。由于开工时间上

占有先发优势,混凝土等材料基本能够第一时间供应到位。

为了保证工期不受延误、履行契约精神和社会责任,工人们实行两班倒、加班加点工作,而蔡宝华等项目管理人员也连续一个多月没有休息,把工地当成了自己的“家”。

建筑施工单位农民工聚集度高,属于重点防疫场所,如何做好疫情防控工作也考验着项目管理团队的运营管理能力。

蔡宝华的方法是把防疫工作“做精做细”,尽最大可能降低风险。他第一时间成立项目防疫复工领导小组,并分出防疫组、采购组、生活组等具体实施小组,合理分工、提高效率,把防疫任务落到实处。每天落实进出人员体温测量和信息登记、工地消毒消杀工作;组织复工前项目安全检查和重大风险源排查;复工人员采取分批次、错峰进行施工现场作业等。

作为番禺区第一批复工的大型在建项目,新华文化中心用了41天的时间就完成了项目地下室余下40%(12块楼板)的施工任务,按期实现了地下室封顶这一项重要节点性施工目标,得到各级领导和属地政府部门的高度肯定。

从复工复产到满工满产

正是有许多像蔡宝华一样坚定克服万难、铆足干劲加班加点的管理者或企业主,为广东建筑业满工满产和经济复苏注入了信心和活力。

据广东省住房和城乡建设厅消息,截至3月23日,广东全省已有15746个建筑工地复工,复工率达到85.4%,其中包括疫情防控、城市运行、基本民生等在内的4184项省市重点房屋市政项目,已复工3891项,重点工程复工率达到93%。

疫情发生后,广东省住房和城乡建设厅发布《关于精准施策支持建筑业企业复工复产若干措施的通知》提出10项措施,包括支持采用包车直达运输方式保障农民工返岗安全,依规调整人工、材料价格,加快工程结算进度等,并大力推广工程建设项目“不见面”审批服务,多方面帮扶企业复工复产。

同时,企业复工复产审批手续也得到了简化,多地住建部门通过采取承诺制等方式,大幅提升在建工地复工备案办理效率。当前,全省各地建筑施工企业基本实现“复工申请日结日清”,即当天申请、当天办理、当天备案、当天复工,并且对防疫措施到位、积极履约复工的施工企业给予信用加分等奖励。

蔡宝华告诉记者,“我们项目2月18日向住建局提出了复工申请,不到一天时间就批下来了,政府行政效率很高,为工程复工提供了极大的便利”。

作为番禺第一批复工的大型在建项目,新华文化中心项目管理人员、各分包队伍团结奋战,多措并举,切实做到项目疫情防控和工程建设“两不误”,树立了番禺区全面复工复产的行业标杆。■

2000亿小米新难题：生态链缺后劲 押宝AIoT

时代周报特约记者 海宽 发自北京

“靠手机卖硬件不赚钱，复购率也低，趁着这次（新冠肺炎）疫情的调整，我打算转战手机周边和IoT（物联网）。”4月6日，手机经销商李可在接受时代周报记者采访时坦言，手机行业现在太难做了。

眼下，OPPO和vivo加快扩充智能硬件品类，华为推出HMS加速平台化，而小米的IoT产品更是早已遍及生活的方方面面。在李可看来，IoT的机会来了，特别是5G商用。

3月31日，小米(01810.HK)发布了2019年第四季度及2019年度财务报告，数据显示，小米2019年营收首度突破2000亿元，其中IoT产品的收入达到621亿元，同比增速高达41.7%。

“2000亿元年收入，是小米集团十周年最好的消息之一。”一位IT行业资深分析师在小米财报发布后向时代周报记者表示。

作为小米成立的第十年，2020年对小米发展可谓意义非凡。对小米而言，需要思考的一个重要问题是，随着市场环境快速变化，企业过去十年发展所依靠的生态链力量似乎已开始减弱，而当前颇为火热的IoT产品，能否成为企业下一个十年的新增长

引擎？

生态链优势减弱

不可否认的是，在小米取得2000亿元营收成绩的背后，生态链体系功不可没。

时代周报记者了解到，小米利用在资本、渠道和供应链上的优势，已培养了超过300家生态链企业，但眼下这一情况正在发生改变。

“实际上，这些企业的水平并非都在一个起跑线上。”对于小米的生态链体系，智米科技CEO苏峻此前曾向时代周报记者表示，早期的生态链企业是精挑细选，标准严格，很有质量的。但随着生态链规模的扩大，不少后来者的质量都不如早期。

记者了解到，如华米、紫米、智米、云米、九号机器人和石头科技等优质标的，都属于早期的生态链企业，有3家已经成功上市。

而后进的生态链企业，早已跳出高单价大家电的范畴，更多专注于生活垂直需求，比如电动牙刷、走步机等，并非生活必需品，也不是高单价产品，规模普遍比较小。

更为重要的是，即便是早期的优质供应链企业，眼下也在试图打破小米生态环的标签。

“智米终究要做自己的渠道和品牌。”在小米上市前夕，智米科技CEO

苏峻曾经公开谈及智米与小米的有限分割。

不仅是智米，华米、九号机器人等企业也开始建立自有品牌和渠道。

“平衡车受到政策影响较大，我们现在转向电动车和电动滑板车。实际上，小米对我们帮助越来越小，因为出行领域的供应商与小米交集不多。”九号平衡车的项目经理陈诚今年2月告诉时代周报记者，电动摩托发布后，其还能听到一些反馈，比如一个小米的生态链企业，价格还能那么高。

事实上，早期生态链企业与小米捆绑的优势在于资金支持、供应链便利以及天然的销售渠道。最大的不足在于品牌的天花板非常明显，这与小米智能手机的用户定位有关。

而业内普遍关心的问题是，在小米生态链发生变化的情况下，下一个十年，其是否还能成为小米业绩增长的重要引擎。

抢先布局AIoT

时代周报记者注意到，对于下一个十年的发展，小米正把越来越多目光投向IoT领域。

在2019年财报中，来自智能手机的收入为1221亿元，IoT产品的收入达到621亿元。从财报数据可以看出，小米智能手机业务收入占比不断下降，而IoT产品销售收入同比增速达到41.7%。

小米在上述财报中表示，“我们不断丰富IoT产品组合，加强产品间的互联互通功能，扩大在智能生活领域的领先地位。我们有多项IoT产品品类处于市场领先地位，其中包括智能电视、可穿戴设备和智能音箱等在智能生活领域扮演控制中枢角色的重要IoT产品。”

不仅如此，今年开年，小米创始人雷军也为小米向IoT领域的发展定下基调。

2020年第一个工作日，雷军发表内部信称，小米在AIoT（人工智能物联网）上的投入将从5年100亿元加注到5年500亿元。他将之称为“5G+AI+IoT下一代超级互联网”战略。

为配合企业在IoT领域发力，小米在组织架构上也进行了一系列相关调整。

2018年9月13日，小米开启大规模组织架构变革，新设集团参谋部和组织部，重组电视部、生态链部、MIUI部和文娱部成十个新的业务部，成为小米近两年内部变革的开端。

据不完全统计，自2018年9月13日至今，小米集团内部大大小小进行了将近10次组织架构调整。

随着组织架构的调整，小米AIoT业务获得了更多的资源倾斜。

负责手机处理器研发的松果团队此前曾经被寄予厚望，时代周报记者获悉，2020年4月3日，小米以内部信的形式披露了对松果电子团队进行重组，分拆成了大鱼半导体和松果，前者重点在AI和IoT芯片，后者继续专注手机SoC芯片研发。

不仅如此，2020年第一季度，小米系资本还新增投资三家半导体微电子公司。此前，小米还投资包括智多晶微电子、一微半导体、好达电子等多家半导体微电子公司。

“我们将投资扩展至供应链公司，支持创新的技术和应用，赋能5G、物联网和人工智能领域的材料、芯片和零部件企业，为先进制造和工业互联网相关的软硬件技术提供支持，带来产业的协同发展，构建互惠互利的生态系统。”小米集团在财报中如此表示。

面对即将开始的下个十年发展，小米为自己梳理了六条重点内容，“巩固AIoT的领先地位”正是其中之一。

小米在财报中明确指出，“依靠强大的AIoT平台和创新的智能设备，我们将致力于把用户生活的各个方面连接起来，巩固我们在智能生活中的领先地位。我将继续扩展产品组合，专注于创新和产品设计，提供更加智能的用户体验和丰富的应用场景，并增强设备跨平台的连接线和相容性。”

不仅如此，为吸引更多的用户及合作伙伴，小米在财报中还承诺，将进一步开放AIoT平台，从而丰富平台的产品和服务。

有业内分析认为，随着5G商用时代到来，AIoT领域将迎来发展机遇，同时，如华为、OPPO、vivo等品牌也在该领域不断加码。在此背景下，小米能否抢先布局，为自己下一个十年的发展赢得优势，目前还有待观察。■



冰火美团：疫情阻断盈利路

时代周报记者 刘炜祺 发自北京

突遇新冠肺炎疫情“黑天鹅”，美团(03690.HK)持续扭亏为盈的态势或将在2020年一季度戛然而止。

“整个2月，受疫情影响，餐饮外卖订单量比平常水平削减了一半。对于到店、酒店和旅游业务，2月几乎处于关闭状态。”3月30日，美团高管在财报会议上表示。

据财报显示，美团2019年经调整净利润为47亿元，实现首次年度盈利。但2020年一季度或将出现负增长及经营亏损。

“短期影响应该说是很明显，第一季度、甚至上半年、全年的整个业绩都会受到较大影响，长期来看，会加速美团对于其他业务的探索。”4月5日，餐宝典创始人汪洪栋向时代周报记者分析称。

在新业务探索方面，据美团高管透露，2020年一季度，美团买菜在北京、上海、深圳设立96个仓库，在武汉市设立30余个自取点。而美团闪购疫情期间，在日常生活用品、医药用品等方面的需求逐步增加。

时代周报记者注意到，过去一年，美团新业务营收增长81.5%至204亿元，几乎与到店、酒店旅游业务持平。这意味着，如果美团新业务发展空间被进一步激活，有望成为美团第二大营收来源。

商家订单骤减

据财报显示，美团营收的65.2%来自于佣金。2019年四季度美团佣金收入184亿元，同比增长39.6%。对于该营收增长，美团将之归功于餐饮外卖业务交易金额大增。

“很显然，佣金最终是由商家来承担。”汪洪栋表示，“在疫情期间，发生了多起佣金纠纷事件。对小商家来说，美团过于强势，没有话语权。”

4月5日，一家美团外卖餐饮店店主张成（化名）告诉记者，自己从2017年开始做外卖，这几年佣金抽成从5%、10%、15%到如今的19%，一路水涨船高。

“马上又要涨了，已经有人跟我说了如果有开新店计划，让我趁着佣金没涨之前把店开起来。”据张成介绍，一位美团PD员工曾私下里向他透露，未来新增商户佣金会再涨2个点至21%，但具体时间未定。所以张成有意在佣金涨之前开新店，并与美团签好合同。只要签了合同，合同期内的佣金抽成比例就不会再变更。

碰上疫情后，张成店铺订单量不到过去的1/3，据他保守估算，自己三家门店目前至少损失30万元。疫情期间，生存压力陡增，佣金的一点点变化都能被迅速放大，并进一步激化商家和平台之间的矛盾。

“美团把我们拿捏的没有办法了，涨也要做，已经没有选择的余地 and 空间了。”张成无奈表示，自己的店是纯

外卖店铺，不做堂食，外卖几乎是所有营收来源。

与张成相比，外卖餐饮店老板李欣（化名）2018年才开始涉足美团外卖，时间相对晚一些。据他4月5日向记者透露，刚入驻的时候佣金比例为15%，现在已经是19%了。

和张成一样，李欣的店铺眼下也面临着订单量骤减的窘境，与往年相比，至少少了一半的订单，而如今没有任何好转迹象。

商家订单量骤减的情况，对于美团佣金收入显然将产生一定负面影响。在此情况下，在线营销服务收入的重要性愈发凸显。

据财报显示，2019年第四季度，美团在线营销服务收入增长了60.8%至49亿元，该部分营收增长主要在于在线营销活跃商户数量的增长。

时代周报记者从李欣处了解到，这部分营销服务费用相当于商家的推广广告费。“就是花钱买排名。一个用户点击最低1毛，最多3元多。有用是有用，但也很花钱。”

美团高管在财报会议上也明确表示，“广告营销收入会是未来非常看重的一个板块。”

在佣金增长空间有限的情况下，探索广告商业模式已经成为美团的不二之选，但如何更好的平衡商家的利益，也成为了美团不得不面对的新课题。

“除了与商家的佣金谈判，美团

还通过增加订单密度、改进和调整算法来优化运营能力，边际成本在规模效应下是会递减的。”4月5日，老虎投研团队对时代周报记者表示。

同日，君联咨询创始人庄帅也向记者表示，佣金能不能下降，也取决于收入结构的多样性。

骑手工资减半

除商家外，骑手方面的情况变化同样不容美团忽视。

据财报显示，2019年美团餐饮外卖业务销售成本增长35.7%至446亿元，主要由于配送订单量增加，导致的餐饮外卖骑手成本增加。

据悉，2019年美团交易用户数目为4.51亿，活跃商家数目620万，每位交易用户平均每年交易笔数为27.4笔。而受疫情影响，相关数据或将回落。

“你现在看到街上那些穿外卖服骑电动车的外卖骑手，他们在高峰时间段，很多都在等单。”4月3日，外卖骑手王宣（化名）对记者称。

王宣是美团快送众包骑手，从2017年开始做外卖骑手兼职。据他透露，2017年最多的时候一个月能收入过万元，而现在也就能挣个四五千。幸运的是自己还有正式工作，所以生存压力并不是很大。

相比之下，美团专送骑手方（化名）就没那么幸运。

据方4月3日向记者回忆，2017年，1000单下来能有8000多元的工资，

并且额外还有3150元的底薪。如今底薪取消，单价按单量阶梯式收取费用。比如，超过500单7元，超过800单7.2元，超过1000单8.2元。

原本没有疫情时，单量可观，骑手工资还有保障。如今突遇疫情，单量已经大不如前。

“我早上7点上班，现在跑到22点还没下班，才勉强跑了40来单。我身边有每天只跑20单左右的，每个月四五千元收入，去掉房租、吃饭、电动车油费、电话费根本不挣钱。”方向向记者透露，身边也有很多快递员都辞职不干了。

无论单价调整，还是订单量减少，时代周报记者采访过的多位骑手均表示，如今收入降低是实实在在能够感受到的变化。

对此，美团高管在财报会议上表示，“2020年我觉得还是很难作出预期，因为疫情有很多的不确定性。我们希望商家能尽快复工，尽快开门营业，刺激餐饮外卖订单的增长。当然我们也不得不提升自己的效率，观察整个行业的进展。”

据财报透露，2019年下半年，美团加强了在非高峰时段、极端天气状况及假日的配送服务细分及配送网络调动能力。

在“先把企业做大，实现规模效应，然后再考虑变现。”这样长期发展策略下，美团能否跨过2020年疫情这道坎？值得关注。■

景区单日迎客逾千 海南旅游艰难重启

时代周报记者 张梦琳 发自广州

今年的清明小长假，成为疫情后的第一个出游焦点。

4月5日，黄山景区一大早就达到限流2万人，为了能够正常维持秩序，不得不停止游客入园；6日，杭州西湖的断桥再次成为了“人桥”；西溪湿地也深受游客欢迎，等不到当天售票，提前一天门票就一扫而空。

但被誉为“东方夏威夷”的海南，却显得格外冷清。

4月4日，天涯海角旅游区接待游客1359人；次日，游客数量有所增长，但也只有1426人；三亚南山文化旅游景区在清明节当天只有1880名游客。

“清明时期，游客差不多还是那个样子，我们也不鼓励在疫情还没有彻底解决的时候放开(旅游)。”4月6日，海南旅游发展研究会会长王建生向时代周报记者表示。

在海南拥有某家中小型酒店的张欣（化名）同样没有感觉到清明假期游客的变化。“每天入住率没有增加，还是在10%—20%。”

事实上，在此之前，海南旅游业已经在为市场恢复做准备。

疫情期间，海南的文化场馆及旅游景区，正在通过线上方式，领着游客们“宅家旅游”。

3月23日晚，携程董事局主席梁建章也现身三亚亚特兰蒂斯酒店，献上其直播首秀，1个小时的直播内，在梁建章的帮助下，亚特兰蒂斯卖掉了价值1000万元的酒店套餐。

“业界在此期间做一些活动，其实是凝聚行业信心，凝聚企业员工凝聚力，以及为新市场到来做准备，这些都是有积极作用。”王建生表示。

但从刚刚过去的清明节来看，海

4月4日，天涯海角旅游区接待游客1359人；次日，游客数量有所增长，但也只有1426人；三亚南山文化旅游景区在清明节当天只有1880名游客。

南旅游业获客能力还没有恢复到正常状态。与此同时，资金受阻、自救困难等问题使企业不断承压。

资金链承压

两个半月前，海南旅游业按下了暂停键。

“大年初二，我看到酒店这种状态心里拔凉拔凉的，平时人山人海，当时没几个人。”4月3日，海南亚特兰蒂斯商旅发展有限公司总裁陆志宏向时代周报记者回忆道。

在陆志宏看来，亚特兰蒂斯还算幸运。“疫情期间，只有水族馆、水世界和电影院停掉了，其他还是正常运营，那个时候很多酒店已经关门。”

“1月20日之前，海南旅游业该做的业务还是在做，但在此之后就基本没有了。”4月2日，海南省旅游协会副秘书长葛明明向时代周报记者表示。

根据海南省旅游和文化广电体育厅在3月20日公布2月份旅游统计数据显，当月接待游客总人数同比下滑86.6%。

在错失春节黄金周后，2月21日，海南海口市以及三亚市先后发出旅游景区恢复营业通知。

陆志宏向时代周报记者表示：“3月5日，海南大概有15天没有新增病例，我们就有一个基本的判断，酒店就慢慢恢复起来了。”

“现在有60%或70%的复苏率，达到了去年同比差不多的水平。”对于目前的客流情况，陆志宏连续用几个“很好”来形容。

但亚特兰蒂斯只是少数，更多的企业仍身处无客源困境中。

当海南事达国际旅行社工作的何文（化名）接到复工通知的时候，并没有感觉到兴奋，她心里清楚，就算开业，游客也不会很多。

“现在消费者不太愿意来海南旅游，就算开展旅游也是大多以自驾游为主，一般不会选择参团。”何文说道。

张欣也向时代周报记者坦言，自己经营的酒店有100间客房，目前每天游客入住客房只有十间或者二十间。

没有客源的同时，海南旅游企业还会面临资金断裂风险。

何文给时代周报记者算了一笔账，在两个月没有收入的情况下，旅行社自身的营业费用以及前期投入，损失有一百多万。

“酒店要支付100多人的工资，每个月只是员工工资就要有80多万。”这让张欣承担着不小的压力。

“旅游企业主要是中小企业为主，如果资金链断了，企业基本也就倒闭了。”葛明明说道。

复苏慢半拍

重重困境之下，海南旅游企业的自救正在路上，比如现在大火的直播。

“我们这种传统企业，操作比较‘死板’，直播还是需要再三考虑。”何文向时代周报记者表示，关注度和流量能不能快速形成规模，直播的产品能否避免和别家重复，这些都很重要，对于直播成功与否，何文心里没底。

4月3日，在海南某车技演艺公司负责人李莉（化名）向时代周报记者表示，目前公司没有开业，表演人员还在国外，他们都回不来，无论自救还要复工都要等到国外疫情基本控制住才能进行。

李莉无奈说道：“我们没有办法自救，人员不到位，客流又没有，只能依靠政府扶持，等市场恢复。”

何时才能恢复正常客流水平？

葛明明向时代周报记者坦言，海南近期很难快速增长或者复苏，在国内各行各业复苏之后，海南旅游业可

能是所有行业中最后复产，预计也要到6月份左右。

在更多从业人士看来，恢复正常可能还要继续延长时间。

“至少要到7月份，因为学生延长一个月的上学时间，这一个月就不抱希望了。”张欣表示。

何文推算的时间更久，她认为9月才能真正恢复常态，因此可能会有一批旅游企业将要倒闭。

“海南市场恢复要比内地的市场恢复慢个半拍。”王建生也表示，但其认为者对于海南来说未尝不是好事，可以利用这段时间好好思考转型升级，一边坚持打一场持久战，一边以乐观积极的状态去面对。

为了帮助旅游企业渡过难关，海南省政府也在积极应对。

早在2月9日，海南省政府就印发《海南省应对新型冠状病毒肺炎疫情支持海南旅游企业共渡难关六条措施》，从实施援企稳岗、延长办理社保业务期限、减免房屋租金、降低运营成本等六个方面出台具体措施。

3月底，海南省政府发布《海南省旅游业疫后重振计划——振兴旅游业三十条行动措施（2020—2021年）》，在财税、金融、用地等方面给予扶持，刺激旅游消费、激活市场活力，帮助旅游企业渡过难关。

此外，海南省旅游和文化广电体育厅与大型保险公司合作推出“海南游、疫安心”旅游综合保险产品。在海南旅游市场开放后，一年内不特定来海南旅客均可默认免费获得。

4月6日，海南省政府最新发布《海南省国家体育旅游示范区发展规划（2020—2025）》，计划在2020年至2022年，体育旅游示范效应初显，品牌形象基本形成；2023年到2025年，国家体育旅游示范区创建完成。■

佳兆业：穿越周期显优势

当政策红利的潮水退去，谁能穿越周期成为业内外关注焦点。

“房地产行业很简单，保障现金流的安全最重要。”3月31日，佳兆业集团（01638.HK，下称佳兆业）2019年业绩发布会上，主席兼执行董事郭英成认为，今年房地产方面的影响，特别是经济周期方面相对会延到第三季度，假如行业能挺过第一、第二季度，我想第三季度肯定会见到太阳。

乐观预判背后，源自郭英成对佳兆业抗风险能力的绝对自信。过去一年，佳兆业录得营业收入480亿元，同比增长24%，三年复合增长率近40%；归母净利润同比大增67%至46亿元；毛利率为28.8%，稳居行业较高水平；净负债率同比下降92个百分点，超预期完成降负债目标；现金及银行存款同比增长61%至370亿元，完全覆盖短期到期债务。

在行业步入调整期的大背景下，佳兆业仍能交出这样一份成绩单，实属不易。中达证券发布研报指出，截至2019年末，佳兆业总土储建面约2680万平方米，其中一二线城市占比近80%。此外，公司尚未纳入土储旧改项目占地面积达3987万平方米，其中深圳和广州占比分别达27%和36%。

“充裕且成本合理的土储能够有效支撑佳兆业未来增长与盈利能力，且随着优质资源价值不断释放，该公司未来财务状况有望持续改善。”中达证券称。

穿越周期的五大必备

中泰证券曾指出，一家企业想要真正穿越周期，需要具备五种优势，即：规模性、盈利性、稳定性、成长性以及价值性。其中前两者为行业间的比较优势，后三者为公司自身的内在优势。

先看规模性。2019年，在复杂多变的市场及多元的竞争格局中，佳兆业坚守主航道，销售规模再创新高。

合约销售金额增长26%，达到881亿元，超额完成全年目标，销售增速领先TOP30房企平均水平。根据克而瑞联合中国房地产测评中心共同发布的《2020年中国房企销售排行榜》统计，按合约销售权益金额计，佳兆业排名第27位，较2018年上升10位。日前，亿翰智库发布的《2020年1-3月中国典型房企销售业绩TOP200》，佳兆业以156亿元位列第28名。

据悉，2020年佳兆业整体可售货值约1800亿元，基于对中国房地产市场增长的信心和集团合理的战略布局，管理层表示有信心完成1000亿元的销售目标。

再看盈利性。如果说规模是房企的面子，利润便是房企的里子，是根本。有业内人士提出，今年行业一定会关注利润排行榜，多过于规模排行榜。因为核心净利润能最好地体现一个企业为客户创造价值的质量，是客户用钞票投票的结果，最真实。

而这恰是佳兆业的强项。2019年，佳兆业营业收入同比增长24%，达480亿元；毛利138.30亿元，同比均增长24%，毛利率为28.8%，稳居行业较高水平；净利润同比增长26%至42亿元，归母净利润同比大增67%至46亿元。

2019年4月，由乐居财经发布的“2018中国内房股核心净利榜”中，佳兆业名列内房股第11位。9月，由和讯房产发布“2019上半年房企净资产收益率榜”中，佳兆业ROE(净资产收益率)达11.77%，位列第9位。

高盈利背后，则是基于佳兆业拥有大量低成本的优质土地储备，这也是一家房企穿越周期实现高质量发展的根本所在。2019年，佳兆业以旧改、招拍挂、收并购的方式共获得30个项目，新增土储权益建筑面积412万平方米。截至2019年底，公司有近2700万平方米土地储备，一二线城市土储面积占比近80%，对应总货值近5300亿元，其中大湾区占比近66%，

深圳占比近33%。

同时，在国家“推进城镇老旧小区改造、推动建立长效管理机制”的利好政策下，2019年，佳兆业城市更新投拓项目19个，令城市更新项目占地面积同比增长约33%，达到近4000万平方米，项目达到147个，对应货值约2.5万亿元。2019年佳兆业集团获评“2019中国房地产城市更新领先品牌TOP1”。

佳兆业管理层表示，预计2020年，集团将有6个旧改项目计划供地，货值约460亿元；未来1—2年，计划有6个旧改项目计划供地，货值约600亿元；未来3—5年计划有19个深圳及广州、东莞项目供地，货值约4700亿元；长远来看，集团将有约占地面积近3000万平方米的旧改项目陆续进入

供地阶段。

标准普尔认为，佳兆业在旧改方面拥有先行者优势，有助集团建立市场准入壁垒，保障其盈利水平。惠誉相信，随着更多利润较高的旧改项目入账，带动佳兆业销售增长及利润率提升，集团于2020年将呈现去杠杆趋势。

时刻保持危机感

在保持高盈利水平的同时，佳兆业近年来还积极响应国家去杠杆的号召，增强财务“稳定性”。

截至2019年底，公司现金及存款总额达369.8亿元，同比大增61.3%；有息负债总额保持稳定，现金短债比维持在1.1倍的良好水平，净负债率大幅下降约92%，杠杆水平持续快速下降。

有了良好的财务基本面做背书，

佳兆业的融资成本也在持续优化。今年2月，佳兆业成功发行4亿美元6.75%的2021年2月到期优先票据。这是继1月发行8亿美元优先票据后，佳兆业再次成功发行美元债券，且票面利率创历史新低，反映出公司致力降低融资成本的行动取得明显成效。

高级顾问谭礼宁在业绩会上称，从经济来看，今年的利息应该是往下走的，公司也会掌握周期，掌握机会。首席财务官刘富强也强调，从融资成本来讲，不停下降是公司今年的目标。

佳兆业财务状况持续向好的同时，也得到众多国内外机构投资者的关注与点赞。2019年，正值佳兆业成立20周年之际，公司连获穆迪、标准普尔、惠誉三家知名国际评级机构授予信贷稳定评级，第一上海证券、中达证券、国信证券（香港）等知名券商机构纷纷给予佳兆业“买入”评级。

穆迪指出，佳兆业拥有良好的资金流动性，手头现金及其经营现金流量足以支付其短期债务，以及应付未来的承诺土地款。国信证券预计，随着佳兆业集团信贷评级的持续改善以及城市更新项目合作开发模式的推进，公司净负债率水平将稳步降低至合理水平，财务指标将持续向好发展。

此外，佳兆业还接连荣登2019《财富》中国500强第236位、全国工商联发布“2019中国民营企业500强”第209位、广东工商联发布“2019广东省百强民营企业”第28位、中国指数研究院发布“2020中国房地产百强企业榜”第26位，进一步证明了佳兆业的成长性以及价值性。

不过，面对成功与荣誉，佳兆业管理层仍时刻保持警醒和危机感，“关于现金流和风险，公司会非常谨慎，严格控制。”郭英成如是称。

而这也是检验一家企业能否穿越周期，极为重要的一环。

（文/古月）



汽车金融新套路：奥迪车主交了“前置利息费”

时代周报特约记者 潘卓伦 发自广州

“李小姐，您的车贷提前还款业务已经完成，产生的6500元手续费（利息）以及20万元的本金已经结清。”

“那请问我交的1万元‘前置利息费’可退回吗？”

“抱歉，在您的车贷账户上没有1万元的还款记录，手续费（利息）是按照每月500元摊分到每月还款记录中，60期共3万元。”

“为什么我交首付时，4S店还收了我1万元‘前置利息费’？”

“我们银行没有收取‘前置利息费’的说法。”

4月3日，珠海一汽—大众奥迪A4L车主李琳（化名）在与其车贷放款方——中国建设银行珠海五洲康城支行确认车贷提前还款相关事宜时，发现她买车时支付给卖车方——珠海利恒一汽—大众奥迪4S店（以下简称“利恒奥迪4S店”）的1万元“前置利息费”，竟与其车贷利息的偿还没有丝毫关系。

同日，李琳的丈夫魏俊（化名）致电利恒奥迪4S店要求退还“前置利息费”，该店一销售顾问表示退款几无可能，“买卖是双方自愿行为，购车当初销售应该有和你说明清楚”。

4S店代收利息款流向未明

“如果不是提前结清贷款，可能永远不知道这笔‘前置利息费’不是银行收的。”

魏俊4月3日接受时代周报记者采访时介绍，2019年2月13日，他们

在利恒奥迪4S店拟购入2019款A4L 40TFSI 时尚型轿车一台，双方签署了购销合同。

据魏俊提供的《一汽—大众奥迪汽车购销合同》显示，利恒奥迪4S店方面与李琳约定购车贷款方案是中国建设银行的60期方案，贷款20万元，利息为贷款额的20%，即4万元，首期代收1万元整，剩余利息平分到月供。从购车合同（照片）、收据、发票等凭证，均显示李琳曾经缴纳过1笔1万元整的“利息费”。另外，在贷款利息之外，李琳还一次性向利恒奥迪4S店支付6000元的金融服务费。该笔费用在购车合同（照片）上有备注，亦有相对应发票。

让该车主感到不解的是，按其与贷款银行的沟通，若没有提前还款，其车贷总利息为3万元，但其与利恒奥迪4S店签订的购车合同上，利息显示是4万元。而且这1万元的差额被利恒奥迪4S店提前收取，但银行方面多次确认从未收到过该笔“利息”，这笔款项到底流向哪里？利恒奥迪4S店是否以“利息”名义向车主多收取费用？

为此，时代周报记者4月3日联系到利恒奥迪4S店销售部门负责人梅先生。

“对于部分客户，我们确实有收取‘前置利息费’。这是因为有时候银行不会足额把贷款放款到我们车行，例如客户贷款20万元，实际它就只到了19万元，这里面涉及商务政策等的因素。”梅先生对时代周报记者的更多追问，表示需要到店进一步讨论。

同日晚上，魏俊再次致电中国建设银行珠海五洲康城支行，银行方面



表示20万元车贷款，于2019年2月18日已经分两笔全额打款到利恒奥迪4S店，“一笔是7000，一笔是19.3万元。”

律师指涉嫌构成违约或不当得利

对于李琳遇到的这一状况，时代周报特约记者4月3日先后咨询了广东大同律师事务所黄史青律师，以及广东法制盛邦律师事务所合伙人李子龙律师。

黄史青律师指出，1万元的“前置利息费”究竟属于什么性质，需要以李琳与4S店购车合同的具体约定为准。

“如果合同中约定1万元属于4S店替银行代收的利息，而4S店既不将该款项交付银行，又拒绝退还给李小姐，已构成违约。如果合同并未存在关于该1万元的相关约定，则4S店收

取该1万元没有合同依据，构成不当得利。”黄史青律师表示。

李子龙律师则认为双方纠纷关键在于李琳、4S店以及银行三方之间的关系。

“李琳与4S店之间基于车辆买卖交易成立买卖合同关系，因向银行贷款购车与银行之间成立借款合同关系。李琳作为买方、贷款人，其承担向4S店支付购车款项，以及向银行偿还借款和支付利息的义务。”

“银行对于该利息收取表示不知情，也未授权4S店收取，事后也未对此予以追认。据此，4S店无权收取该部分利息，亦未取得银行授权收取该部分利息，其属于无权代理的情形。”

虽然立足点不同，但两位律师均建议李琳可以先向当地消费者协会投诉，若协商、投诉不成，可向法院提

出起诉。

汽车金融乱象亟待规范

汽车金融种种乱象，曾在1年前的西安奔驰女车主维权事件中被推到风口浪尖，其中“金融服务费”引起高度关注。

甚至，李琳的1万元“前置利息费”之所以拥有对应发票，也是该事件发生后李琳主动向利恒奥迪4S店索要的。此前，利恒奥迪4S店只为李琳开具了一张1万元的收据。

虽然在2019年9月11日，中国银保监会公开对奔驰女车主维权事件中的违规单位进行处罚，但汽车金融的收费标准至今依然不清晰。

以利恒奥迪4S店为例，除了上文引起纠纷的“前置利息费”，时代周报特约记者以消费者身份暗访该店时还发现，店家对贷款购车收取的服务费不尽相同，收费标准不明。

4月3日，记者就一汽—大众奥迪厂家对经销商的汽车金融收费标准、服务指引，以及利恒奥迪4S店收取“前置服务费”等事宜，向车企公关部负责人发去采访函，截至发稿未获回复。

4月4日，广州一不愿具名的资深汽车销售经理告诉时代周报记者，贷款购车不仅会产生服务费，甚至还有贷款返点，是汽车销售行业的重要收入来源。

魏俊向时代周报记者坦言，如果4S店方面能够提供相应的服务质量，或者确有该收费标准，他们并不反感支付有关费用，“那6000元金融服务费我们并不纠结，只想退回一些莫须有的费用。”

禹洲地产千亿梦近 林龙安称注重利润导向的销售增长

距离2020年千亿销售规模的实现，禹洲地产（1628.HK简称禹洲）又进了一步。

3月31日，禹洲宣布2019年实现751.15亿销售，同比增长近34%，超额完成全年670亿的预定目标。

这家发轫于厦门的公司，在过往的25年里呈现出不同于多数闽系房企的发展路径：强调稳健经营，追求“规模”“利润”和“风险”三驾马车的平衡。不过，在当日的业绩发布会上，禹洲董事长林龙安称，今年公司的战略调整为利润为先、稳健经营。

他希望公司未来五年内每年平均销售增幅在20%左右，由此来走向更加以利润为导向的销售增长。“达到千亿后，公司会将权益销售占比上升至70%甚至80%，与此同时继续确保高利润水平，实现对股东的高分红和派息。”林龙安称。

240亿拿地开支撬动千亿货值

实现千亿之后平均每年20%的销售增幅，禹洲做足准备。

拿地上视为佐证：2019年35幅地块的获取数量上超过2018年的23幅，拿地

权益金额上达到244.4亿是2018年3倍。

值得注意的是，这244.4亿的拿地金额，撬动了千亿的新增货值，使得公司面对未来发展更有底气。这部分新增货值，也占据公司截至2019年底3661亿总货值的近3成。

按照禹洲方面介绍，2019年千亿的新增货值中，约80%地块是以底价或低溢价率摘牌，地域分布上二线城市占比达近8成，但平均楼面价仅在1万元/平方米，打下利润的基础。

今年禹洲的拿地预算也在250亿左右，除公开招拍挂拿地之外，还会通过在收并购、产业勾地、合作开发等方式上拿地。届时，公司2018年成立的城市更新事业部和产融事业部，以及2019年成立的医养产业事业部将继续发挥效用。

“今年买地方面将会审慎一点，有选择、有控制地拿地，在拿地与控制总债之中达到一个平衡。”禹洲集团高级副总裁、首席财务官兼公司秘书邱于赓称。

对于今年的千亿目标，禹洲很有信心实现。原因来自于2020年原定的可售货值

就为1800亿，只要去化率在56%就可以实现千亿。

在过去的2017年至2019年三里，禹洲每年销售增幅分别为74%、39%和34%。换言之，2020年要实现千亿，只需要保持去年的水平即可。

以一二线城市为主的都市圈土地分布，是禹洲销售的支撑。以2019年的情况为例，长三角都市圈销售额达到487亿，占总合约销售65%；海西区域占比达13.6%。其中，销售约百亿的单个城市就有苏州、合肥等。

截至2019年年底，禹洲总计的2012万平方米土地中，一二线和强二三线城市有达近86%。

2020年的推货区域上，除了约53%将来自长三角之外，环渤海和海西将分别有15%左右，剩余的部分将来自华中和粤港澳大湾区。“特别是上海、天津、合肥等城市，今年有非常大的机会突破百亿销售。”邱于赓认为。不过，2020年一季度的合约销售仅为100亿，与公司计划中差距30-50亿左右。林龙安当天对外表示，销售有望在二三季度中回补，据此公司上下半年推盘占比由原来的4：6调整为3.5：6.5。“从反弹速度上看，整体恢复还是不错的。”他称。

降杠杆提盈利

从目前来看，禹洲的利润尚且不错。

具体地，2019年净利润为39.67亿元；母公司拥有人应占净利润36.06亿元；核心利润44.1亿元，同比增长21.13%；核心利润率在14.7%。“公司对于利润的提升，下了很大的决心。”邱于赓称，“有把握在未来2到3年里保持25%-30%的毛利率，净利润率在不分摊少数股东权益的情况下做到13%-14%。”

林龙安则在当天进一步指出，在未来3-5年里，争取核心利润率能冲到行业前20位。经营效率的提升离不开成本的降低，以融资端为例。

在融资端，禹洲利用市场发行窗口进行再融资，进一步优化债务到期分布和资本结构。

截止2019年末，公司手握现金约为355.11亿，同比增长21.28%。净资产负债比率65.64%，总债务规模也较当年中期有所下降，其中总借贷规模543.67亿，下降2.07%，一年内到期的债务为152.72亿占比28.09%；净负债率下降8个百分点至65%；整体加权平均融资成本下降0.09个百分点，为7.12%。

今年公司到期的债务非常少，只有约有30亿国内公募债券将于2020年12月底到期，ABS有8亿元将于2020年上半年到期，境外美元债有2亿美金到期。

值得关注的是，为了发展多元化业务和拓宽融资渠道，禹洲也有意开始培育更多的上市平台，目前公司物业和商业板块分拆上市已经提上议程。

通过借新还旧和原有的开发贷滚动提取，可以说，禹洲今年没有任何债务偿还压力。提升利润，禹洲也在运营管控上进行升级，内部称之为“构建以价值创造为核心的大运营驱动体系”。

拆分看，在该体系下，通过项目跟投、效益共创和大运营奖惩三项机制，重点关注“现金流回正周期”、“净利润率”、“自有资金投入”和“客户满意度”四项核心指标。

同时，公司还设置融资到账和回款30天、60天、90天的业务控制点，以经营算帐为决策基础，建立了一套以数据/指标来协同和统筹业务的数据化运营规则。

在落地的过程中，以“项目”为公司经营的最小操作单元。建立从产品本身到管理和服务的可复制化，标准化解决80%的问题，同时授权下放，集中力量解决20%的疑难问题和特殊事项。

效果非常明显，据了解，项目从拿地到预售的时间缩短到了7个月，项目周转速度大大提升。

（文/杨静）



产业链逻辑生变 龙头房企土储骤减

时代周报记者 胡天祥 发自广州

房企的土地策略正在发生巨大的转变，“面粉”还是“面粉”吗？

2019年3月，万科(000002.SZ)业绩会上出现了一段插曲，一位媒体记者在会议结束时冲向主席台，向准备离席的董事会主席郁亮提问，“万科的土储只能维持2—3年，和你们同等规模的企业，土储能够维持3—5年。为什么要坚持？”

“最重要是能力，而不是土地。”郁亮简短地回应。

“正如郁亮所说，对开发商而言，最重要是能力，而不是土地。”4月3日，世联行(002285.SZ)监事会主席袁鸿昌告诉时代周报记者，这个能力包括企业的融资能力、产品溢价能力、营运能力等。

在政策严调控叠加金融去杠杆的大背景下，土储是否越多越好？土储即规模、规模即地位的逻辑，房企正在重新审视。

3月31日，恒大(03333.HK)董事会主席许家印在业绩会上表示，公司接下来要控规模，即土地储备每年减少3000万平方米，最终目标是三年减少9000万平方米，把总土储控制在2亿平方米左右。

近日，旭辉控股(00884.HK)总裁林峰撰文指出，合理的土储应该是两年到两年半之间，既满足发展的需求，有时间弹性补充，又不至于消耗太多的财务成本。

“以前的土储不管多少钱购入，可能过几年它都变成一个合理的价格，土储是不断增值的。但由于行业进入长周期，很多地方房价的增长不一定跑得赢金融机构的高息，土储就会成为包袱。”他表示。

4月2日，中原地产首席分析师张大伟告诉时代周报记者，房企土储不能简单用数量来评判，还是要综合考虑土储质量和拿地成本。

龙头房企土储满足5年

事实上，龙头房企的土储并不低，存续比普遍高于5年。

近日，时代周报记者查询各大房企财报获悉，截至2019年底，中海地产总土地储备8923万平方米，存续比为5年；龙湖集团土地储备合计6814万平方米，存续比为4.9年。

但也有部分房企高于该指标，来自亿翰智库的数据显示，截至2019年上半年，龙头房企土储总量累计达16亿平方米，存续比均值为5.54年。即按照2019年的销售业绩，龙头房企在不拿地的情况下，土储存量至少可以满足5年以上的开发需求。

土地储备多少才算是合理？

业内常用的衡量指标是土地储备存续比，即企业在报告期内土地储备面积与其报告期内能够实现的销售面积的比值。

业内认为，存续比较高，表明企业当前土地储备可以满足企业后续项目开发；当存续比较低时，说明企业的土地储备不足，若后续补充乏力，企业可能面临“缺地断粮”的危险。

值得注意的是，并非土地储备存续比越大，企业的成长性越好。兰德咨询研究显示，房地产开发企业的土地存续比在15—20个季度(3.75—5年)比较恰当。

“土储高还是低，还是需要根据每家企业实际去化情况去考虑，比如恒大的土地储备比较多，但负债也高，所以它就应该控制土储、降负债。而像中海，土地储备低了，所以它今年应该增加土地储备。”4月5日，一家百强房

企高管告诉时代周报记者。

“如果企业拿到的土地质量很好且价格不高，这种土储肯定越多越好，但是如果说你拿了一堆地王，那肯定是越少越好，因为它会影响企业的利润，而且资金成本也比较高。”张大伟告诉记者，谈论土储，要看质量、成本以及拿地时间。

不过，土地储备越多，往往意味着存货规模也就越大。

来自克而瑞的数据显示，截至2019年6月底，174家典型房企的存货总额达到12.338万亿元，较年初增长8.5%；从各个房企存货规模来看，上半年有32家房企存货超过1000亿元，恒大、万科、碧桂园、绿地、保利分别位列前五。

易居企业集团CEO丁祖昱认为，对于房地产企业而言，在市场处于上行期的时候，企业销售速度较快，大量且持续增长的存货，是一个好的指标；但在市场下行期，由于企业销售速度放缓，大量且持续增长的存货或许将雪上加霜。

林峰指出，库存是所有开发企业的核心问题，因为所有的滞重库存都是“癌症”，会消耗掉企业的资金、企业的利润，所以去库存也是今年开发商重头任务之一。

土储为王时代过去

“今天的土储排名就是数年后的规模排名。”这句话，曾在楼市上行期时被业内奉为至理名言，高土储其目的是希望借此实现规模上的跃升。

但在当下市场，这种逻辑则需要重新审视。

林峰认为，在金融去杠杆叠加限价的情况下，过量土储已经不是弯道超车的发动机，而是枷锁。行业发展将进入到制造业和精细化管理的阶



“以前大家热衷买楼，是因为房子只升不降。开发商也是这个逻辑，有钱就都去购地。”4月5日，世联行首席技术官黎振伟告诉时代周报记者，现在大家买房为什么越来越谨慎，是因为它的升值空间越来越小，房企购地同样也是这个道理。

段，以经营的内生型增长为主。

“就像木桶定律，一只水桶能装多少水取决于它最短的那块木板。所以不能单纯地讲土地储备多就是好。”袁鸿昌告诉时代周报记者。

“以前大家热衷买楼，是因为房子只升不降。开发商也是这个逻辑，有钱就都去购地。”4月5日，世联行首席技术官黎振伟告诉时代周报记者，现在大家买房为什么越来越谨慎，是因为它的升值空间越来越小，房企购地同样也是这个道理。

明源地产研究院指出，土储为王的时代已经过去，很多人都意识到了这一点。比如恒大便决定严格控制购买土地的规模，土储要实现“负增长”。否则，如果仅仅是销售额、销售回款增多，土储不控制，同样会造成大量资金沉淀，不利于降负债。

近日，许家印在业绩会上算了一笔账，如果今年实现销售8000亿元，回款按7000亿计算，就会增加2500亿元的销售回款。同时，公司今年减少土地储备3000万平方米，就等于减少600亿元的支出。

“这样一增一减，就能实现今年有息负债下降1500亿元的目标。”他表示。

国盛证券近期发布研究报告认为，充裕的土地储备，有利于满足房企未来项目开发，实现现金回流。但另一方面，过多的土地储备，会造成一定的资金占用。如果房企的土地储备增值低于资金成本，则意味着现有土地储备“亏损”。

此外，根据《闲置土地处置办法》，未动工开发满一年的，按照土地出让或者划拨价款的20%征缴土地闲置费，土地闲置费不得列入生产成本；未动工开发满两年的，无偿收回国有建设用地使用权。^[1]

千亿雅居乐稳增长答卷：主业稳中向好 多元业务未来可期

在告别多年持续高速增长后，过去一年，我国商品房销售总额已接近16万亿元之巨。但在总量不断增长的同时，行业增速却日渐放缓，进一步逼近行业天花板。

克而瑞发布的数据显示，2019年房地产行业整体规模增速较前两年显著放缓，TOP100房企的累计权益销售金额同比增长6.5%。随着行业增速逐渐放缓，稳增长成为所有房企的头等大事。而年初新冠肺炎疫情的突然来袭，更给行业带来了诸多的不确定性。

在行业增长普遍乏力的背景下，一向以稳健见长的雅居乐却延续其一贯的表现。

最新公布的年报显示，2019年，雅居乐实现1180亿销售额，同比增长14.9%，预售目标完成率达104%。营业额为602.39亿元，较去年增加7.3%；净利润增加10.5%至92.33亿元，股东应占利润为75.12亿元，较去年增加5.4%。在地产主业稳中向好的同时，多元业务继续呈现高速增长势头，在整体收入的占比较去年提升3.6%—10.1%，成为稳增长的重要贡献力量。

优质土储成稳增长“压舱石”

在房地产行业，能否踩准市场节奏，预判城市发展方向并提前储备充足的“粮草”，往往决定一家房企能否持续稳健增长，更决定了在未来数年的表现。

中国指数研究院指出，2019年，不少房企再次采取聚焦一二线城市的策略。而此次疫情过后，重点一二线城市因较好的基础设施和医疗卫生条件将更受青睐，人口将进一步向其聚集，必然成为房企长期重点布局

区域。

雅居乐的投资布局完也一直遵循着上述规律。多年以来，雅居乐坚持“2+3+N”城市群战略，在进行区域深耕的同时，积极把握有增长潜力的城市，确保长期稳健发展。

2019年，雅居乐359亿元的新购土地投资额中有40%都集中在珠三角、长三角等深耕城市群，除此之外，另有43%投资额分布在京津冀、中西部、成渝等城市群。日趋均衡的布局，使得雅居乐的抗风险能力亦在不断提升。

事实上，在投资额度有限的情况下，如何在各大城市群中有效分配资源，将优质资源集中到最具发展潜力的区域，考验着雅居乐等全国性大型房企的眼光和判断。

其中，粤港澳大湾区成为近年房企布局的热门。

时代周报记者不完全统计，2019年有超过20家外来房企涌入大湾区。作为公司的大本营所在地。但常年深耕广东的雅居乐早已提前谋划，在大湾区拥有土地储备约834万平方米，占土地储备总量的21%，足够4-5年发展，有望继续受益于大湾区的政策红利和巨大发展机遇。

而在同样发展潜力巨大的长三角区域，随着长三角一体化发展上升为国家战略，在该区域布局多、资源广的房企无疑将抢得更多发展先机。截至2019年底，雅居乐在长三角共有48个土地储备项目逾620万平方米的土地储备，权益土地储备489万平方米，占整体权益土地储备的12%，足够3-4年发展。

事实证明，聚焦高价值城市群的布局策略正逐渐奏效。报告期内，雅居乐预售额贡献来自178个项目，其中

珠三角、长三角对集团的业绩贡献高达56%，中西部业绩占比15%，京津冀占比8%。

如果说前瞻性的布局战略为雅居乐指明了方向，那么充足土储成为未来业绩增长的保障。

2019年，雅居乐新增42个优质新项目，预计总建筑面积达1090万平方米。截至2019年12月31日，雅居乐在75个城市拥有权益预计总建筑面积为3,970万平方米的土地储备，其中北海、昆明、昆山、溧阳、清远、石家庄、渭南、襄阳、宜兴及柬埔寨金边为新开拓市场。

在购地策略上，雅居乐也不断优化调整，注重产业小镇及城市更新。去年，雅居乐有接近40%的土地是通过产业小镇取得，34.5%是通过独立招拍挂获取，另外的26%通过合作并购方式取得。

多渠道的购地策略，使得雅居乐的土地成本维持在较低水平。2019年，雅居乐平均土地成本仅3509元/平方米，而通过产业小镇拿地的方式平均综合土地成本更低至1530元/平方米。

相比之下，据中国指数研究院数据，2019年全国300城住宅用地成交楼面价为4346元/平方米。与此同时，雅居乐的预售均价高达13240元/平方米。拿地和售价之间的巨大差额将为公司筑起一道厚厚的利润高墙，确保未来稳健发展。

多元业务成新增长极前景可期

在持续巩固地产主业的同时，地产下半场，房企更需要发展多元化业务以规避行业周期性风险。虽然短期内多元化业务无法产生如传统住宅开发如此巨大的贡献，但一旦成熟则

可持续为公司提供稳定现金流，从而开辟新的赛道，确保公司实现长期可持续发展。

早在2016年就提前布局的雅居乐更深谙多元业务对企业穿越行业周期的重要性。经过多年多培育发展，其非房板块已经进入收获期，特别是以雅生活、环保、雅城科创为代表的多元业务表现亮眼，成为公司新的收入增长极。

年报显示，2019年，雅居乐非地产业务板块营业额合计为60.61亿元，同比大幅增长66%，2017-2019年复合增长率高达61%；经营利润为14.31亿元，同比增长18%，过去三年复合增长率更高达92%。多元业务占比也从2017年的5%稳步提升到了2019年的10.1%。

这是一份来之不易的成绩单。在行业中，预期中能支撑企业发展的多元化产业并未带来可观收入贡献。以万科为例，虽然转型多年，但房地产主业占比仍高达95.9%，多元业务的业绩贡献率不足5%。

作为雅居乐第一个分拆上市的多元化板块，雅生活持续保持高速增长。

截至2019年12月31日，其营业额为51.27亿元，较上一年增加51.8%，远远高于行业平均水平。克而瑞物管统计，24家已披露业绩的上市物管公司2019年的平均营收增幅为44%。

与此同时，雅生活2019年的毛利及净利润分别为18.83亿元及12.92亿元，较上一年分别增加46.0%及59.3%；雅居乐的毛利率和净利率分别为37%及25.2%，在24家上市物管公司中均名列榜首。

值得一提的是，2019年，雅生活还宣布收购中民物业及新中民物业

60%股权，是行业最大一宗并购案例。收购完成后，雅生活在管面积将突破5亿平方米，一举成为行业龙头。

得益于多维度优异表现，雅生活持续获得资本市场及行业高度认可，于近期被纳入恒生综合指数成份股、港股通合格股份以及MSCI中国指数成份股，并获得MSCI ESG评级覆盖，为行业中最高的A评级。

与此同时，花旗、高盛、瑞银、摩根士丹利等十多家权威券商重申雅生活“买入”“跑赢大市”评级，维持雅生活行业首选，纷纷提升公司目标价。

环保业务同样表现出色。2019年，环保业务的营业额及经营利润分别为人民币15.10亿元及人民币3.35亿元，分别较去年增长146.1%及69.6%。

经过多年快速发展，环保业务初具规模。2019年环保业务拥有45个项目。环保业务每年设计最高危险废物处理规模已逾330万吨，安全填埋库容逾1800万立方米，尤其在毛利率高达40%以上的危险废物处理和安

全填埋领域，已成为行业排头兵。

2019年底，雅居乐建设集团宣布正式更名为雅城科创集团，并已完成人居科技、EPC/总承包两大业务体系的搭建，同时将人居科技作为未来战略重心。据悉，人居科技板块涵盖了绿色景观、智慧家居装饰、设计咨询三大主营业务，未来具备更大的发展空间。

对于多元化业务的发展，陈卓林充满信心。他表示，今年估计多元化贡献业绩10%左右，明年希望达到20%左右，逐步上去，对利润有增长作用。

(文/蔡颖)

房企大裁员：调岗、缩编与减薪

时代周报记者 蔡颖 发自广州

“今年的目标是活下去，争取不被裁员。”4月3日晚，从事地产安装成本工作的周勇（化名）给时代周报记者微信留言，他的同事上午被人力主管约谈，下午就离开。

这位90后的员工在一家闽系房企工作，幸运地躲过了裁员命运，但他工作时间明显延长，不断地开会和加班，让他像陀螺一样不停转动。

4月3日，翰锐商务信息咨询公司的猎头赵明告诉时代周报记者，“疫情之下，地产行业的人才流动率低，我主要负责经理级别以上的招聘，目前很多中高层都不愿意跳槽，大多是求稳，而被裁掉的人，求职流程也拖得很长。”

“如果在这家公司被裁，别的企业也不一定要。”他说道。

时代周报记者不完全统计，从3月初开始，在行业前30强的房企中，有不少都传出了减员、降薪的消息。其中既有区域整合引发的人事换防，也有借转岗名义进行间接裁员，还有因控制人力成本要求员工主动离职。

近日，一位业内人向土时代周报记者表示，房企人事调整的背后，是市场的持续调整，房地产行业高速增长的日子已经一去不复返。

在“黑天鹅”新型冠状病毒肺炎疫情影响下，各家地产公司业绩压力增大，因销售下滑、回款拉长带来的现金流危机正成为笼罩在行业上方的乌云。

从成本压缩的角度，向“管理费”开刀，成为大批房企的选择。

房企花式裁员
去年至今，无论是主动还是被动，

不少公司都进行了组织架构区域架构调整。除了万科、碧桂园、保利等龙头房企之外，还包含了阳光城、旭辉、中梁、融信、蓝光发展、正荣等不同规模梯队的企业。整合调整后，多余的员工可能会面临被优化的局面。

3月27日下午，在一家前10强房企安徽区域城市公司从事客户关系工作的王月（化名）在轮流被部门主管和人力负责人约谈，内容主要涉及她去年的工作表现以及区域公司合并后的现状。

言语间，王月读懂了背后的裁员潜台词，在劝说下，她选择主动离职，并拿到“N+1”的工资。

她所在的这家龙头房企在3月启动了一轮总部区域人事大换防。超过15个区域被合并，多个区域被调整，人事变动随之而来。

“我们区域被合并到皖东区域，合并后部门有50人，3—4月优化20多个，留30人，一般都是领导确定谁走，沟通好就直接可以走。”她说。

这家龙头房企华南区域的员工林超（化名），在工程管理部工作，虽未接到裁员的消息，但他已经未雨绸缪寻觅下一个工作机会，并将目标投向了央企。因为在他看来，央企相对安全稳定。

4月4日，林超告诉时代周报记者，他所在的区域已被合并，几乎没有新开的项目，其中，项目缩编1/4，区域缩编1/3，从项目到区域层面都在裁员。

“项目这块下到土建工程师，上到项目工程负责人都有被裁掉的，我们部门还没收到裁员的具体消息。”他说道。

这段时间，王林（化名）也感觉危机感爆棚，他是一家前20强房企广东公司员工。王林正在经历的是降薪，“现在日子不好过，3月18日上午，我们



区域公司开了会，提及降薪的问题。”

王林无奈表示，他3月的绩效工资被扣了不少，折算下来，相当于打6折，降薪后还需将今年1、2月已发工资的差值退回。

3月12日下午，在一家行业前十房企山东区域从事物管工作的李娟（化名）收到一则人才招聘信息，主要内容是为集团新成立的子公司征集相关工作人员。

3月20日下午，她在一场内部会议上，被一位负责人告知，在会所有人员将调去这家公司，接下来还需要参加一系列上岗培训。

“如果不去，原岗位工资会被降9级，每月工资只有2000元左右。”她估计，4月公司会有新动作。

事实上，4月3日，该公司华南区域的胡成（化名）已经在新岗位上工作了半月，谈及转岗体验他直乎“完全无法适应，绩效压力太大了，考核标准也十分严苛。”

胡成表示，因为未完成相应考

核，自己已被扣了1.5万元的工资。

人员收缩背后
尽管裁员的阴影正在行业内不断扩散，但赵明认为机会始终存在。

“行业内的岗位空缺一直都有，即使企业再难，也需要有能力的优秀人才加入，特别是现金流安全的房企仍在继续招聘能找钱的高管、融资高管、以及能加快去化的营销总。”赵明说道。

尽管不少岗位的需求仍在，但在赵明的观察中，投资岗的招聘明显减少。“地产公司早就把钱袋子扎紧了，不像前几年还疯狂拿地，投资岗首当其冲遭遇了影响。”

4月5日，一位央系房企佛山公司的投拓人士告诉时代周报记者，“虽然我们没有裁员，但也基本冻编了，现在大量投资人员都存在着找工作难的情况，有不少民营房企的同行打探我们公司的招聘动态，我都会如实向他们告知公司的具体情况。”

在疫情影响下，楼市销售冰封，能及时保证回款的置业顾问避免了被裁掉的命运还受到市场青睐。4月3日，一家前20强房企的人力主管向时代周报记者反映，其公司大部分岗位停止招聘，但唯独置业顾问岗仍在招聘中。

“目前房企对融资需求依旧很大，资金部门显然是被保护起来，一般是不会轻易裁员的。”4月3日，在一家粤系房企从事财务工作的陈乐（化名）告诉记者，融资岗位的选拔标准也十分严格，具备银行信托背景和一定资源的候选人会更受欢迎。

同时，不少房企重启或新推出线上售楼处，曾经被冷落的策划岗重新得到重视。

4月2日，一位央企深圳区域的策划人士告诉时代周报记者，“虽然现在策划的需求多了，但对策略提出了更高的要求，例如对于新渠道，新玩法需要有更多的了解。”

4月5日，明源地产研究院首席研究员艾振强向时代周报记者表示，虽然绝大部分企业经常强调十分重视人才，但是遇到行情不好，需要做取舍的时候，裁员是很多企业会选择的方式。

在艾振强看来，当前一些房企选择裁员降薪主要有三个原因：一是前两年很多房企冲规模，招聘了大量的人员；二是对一些薪资过高的人员进行调整；三是房企人均效能还有较大提升空间，优化与修炼内功是行情不好时的主要选择。

4月5日，同策研究院总监张宏伟向时代周报记者指出，不少房企对多元业务进行收缩，自然会调整人员。z此外，个别企业也面临资金链紧张情况，人员编制上会收缩，甚至开始裁员。ü

中梁控股换粮仓 2020将再夯实内功持续发力

“三四线”“高杠杆”“小碧桂园”……这些贴在中梁控股（2772.HK，以下简称“中梁”）身上的种种标签，在3月30日的业绩公告中，被一一撕掉。

当天业绩会上，中梁董事长杨剑简短的一番话点明这家公司的战略投资转向。“转二线城市，转省会城市，转都市圈里的中心城市。”他称。

截至2019年年底，中梁在二线城市的土储占比提升至36%，高于2018年的17%。与此同时，公司在三线城市的土储占比有降至54%，此前的3年则维持在约60%。

中梁控股地产业务之联席总裁及执行董事李和栗认为，这是在不同地产周期中做出的选择：2015年前后抓住三四线的棚改红利快速发展，等到2018年原先的红利消退时则转向二线、三线城市。

而这种对于政策的敏锐度和快速反应度，使得这家公司保持销售额的提高，同步稳固在行业前20强的地位。数据显示，2016年至2019年间，中梁销售额从190亿元、649亿元、1015亿元升至1525亿元。

尤为值得一提的是，中梁在实现千亿后，还能在2019年出现约50%的销售增幅。

事实上，中梁并不想在2020年继续采取狂飙猛进式的销售增长，中梁控股董事会秘书杨德业在业绩会上给出今年10%的销售增速预期，换言之，销售目标在1680亿元。

换仓二线和强三线
加码二线城市，中梁已经行动。2019年，在公司新增的746亿买地金额里，二线、三线、四线及以下城市占比分别为53%、39%和8%。而在2018年，则分别是32%、54%和14%。可以明显看到，中梁对二线城市



市的转向。

这些新增的土地基本为二线和强三线城市，比如南京、南昌、天津、大连、贵阳、西安、福州、厦门等。

据了解，截至2019年年底，中梁进驻的142个城市中，二线城市共计25个，三线城市78个，四线城市则在39个。

管理层也规划好了未来土地储备中各城市的占比：二线城市是40%-50%、三线城市在40%-50%，四线城市在10%。

“重点投资二三线城市特别是基本面好，市场有机会、收益有保障的二三线城市。”李和栗称，而对于四线城市，中梁则给出谨慎投资的态度，仅重点考虑都市圈范围内市场容量大供需比健康的城市。

事实上，不仅仅只是中梁。多家房企在今年的业绩会上，释放了对一二线和强三线城市的诉求，并认为是业绩支撑地和避风港。

而中梁已经再一次占据先机——提前回归到了二线和强三线城市，并进入业绩收获期。

2019年1525亿元的销售是为验证。其中二线城市的销售占比达35%，高于去年的24%；三线城市的销售占比从2018年的64%下降至53%，四线城市维持在12%。换言之，有近90%的销售额来自二三线城市。

提前的土地布局也是打下未来销售增长的基础。

拆解中梁截至2019年年底的5700万的土地储备看，长三角、中西部、海峡西岸、环渤海和珠三角各占据46%、34%、10%、8%和3%。当中，以二三线城市占比居多。中西部二三线城市占比达25%、环渤海的二三线城市占比8%。

二三线城市也是中梁销售均价和利润率的支撑。根据数据显示，在2020年的2600亿元可售货值中，二线城市占近39%、三线城市为45%，总

计84%。其中二线城市的预期销售均价为15440元/平方米，三线城市为10810元/平方米，远高于2019年4000元/平方米的平均地价和10300元/平方米销售均价，利润空间较大。

“购地选择方面，中梁主要看中城市长远的发展潜力、保证去化，周转效率，此外要确保项目盈利，保证资金的使用效率，同时还要满足中梁的拿地方向。”李和栗介绍。

据了解，中梁在选择项目时十分严谨，每个项目都要经过战略漏斗、市场漏斗、财务漏斗的严密筛选。以2019年为例，超过10000宗意向跟踪的地块最后仅有1.4%最终去获取。

新腾飞
土地基础打好的背后，中梁为自己赢得自我肌理调节的时间。

特别要指出的一点是，此前被外界经常诟病的“高杠杆”已经不再，截至2019年年末净负债率降至65.6%是最好的佐证。

杨德业在业绩会上认为，目前的净负债率是行业较低的水平，能够下降主要是上市以后成功打开融资市场，“我们会持续在未来成长，改善结构，降低一定成本，保持一个比较健康的杠杆水平。”他称。

从中梁截至2019年的债务结构来看，现金短债比达1.23，虽然同比下降22%，但现金能完全覆盖短期负债，无短期偿债压力。融资成本则同比下降0.5%至9.4%。

截至2019年底，中梁在手现金合共约为人民币264.95亿元，较2018年底230.8亿元增长约14.8%。

难能可贵的是，中梁在实现降杠杆的同时，在盈利指标上大有增长。

比如，2019年净利润为62.56亿元，同比增长147.66%，归属母公司的

利润为38.34亿元，同比增长102%；毛利为131.82亿元，同比增长90.74%。

“我们预期未来毛利率会在21%—25%之间的管理水平。伴随降低融资成本，毛利率还有上升空间。”杨德业认为。

事实上，自上市通道打开后，中梁有了通过低成本融资置换部分高成本融资的现实性。比如，公司就通过此前上市募集的资金偿还了7.8亿元的信托贷款，将境内非银行的融资比例由上一年的58%占比降至40%。

“2020年是中梁登陆资本市场再发力，变革再升级值得期待的一年。”杨剑当天感慨，他亦继续看好房地产的行业前景，“疫情带来的意外停摆，也给了公司修正的时间去思考去复盘未来的发展战略。”

据了解，中梁对现金流的管理特别重视。尤其是在疫情发生后，公司一季度的开支做出紧缩的准备，以保证总体现金流的充裕和稳定。

照计划，中梁2020年的供货集中在二三季度，目前已做到除湖北以外的全面复工，复工率达到95%以上，基本保证全年供货计划完成。

制定10%的销售规模增长，在管理层看来基本可以实现。“初步是每年10%—15%的销售增长率，考虑到疫情的影响初步设定在10%。”李和栗指出，公司希望行业排名随着规模能有同步的提升。

对比看来，10%左右的销售增速并不算低。不少前十强房企已经对2020年销售增速给出个位数的增长预期，有一部分房企选择设定在15%。照此对比，中梁处在中等水平。

“但，没有一个黎明不会抵达，没有一个春天不会到来。”杨剑在业绩会上认为。

（文/杨静）